

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**

**NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP  
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀO LĨNH VỰC  
CÔNG NGHIỆP Ở CHDCND LÀO**

**LUẬN ÁN TIẾN SỸ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Hà Nội – 2012**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**

**NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP  
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM  
VÀO LĨNH VỰC CÔNG NGHIỆP Ở CHDCND LÀO**

**LUẬN ÁN TIẾN SỸ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Chuyên ngành : Quản trị kinh doanh (CN và XD)

Mã số : 62.34.05.01

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC**

1. PGS.TS Nguyễn Văn Phúc
2. TS Vũ Tiến Lộc

**Hà Nội – 2012**

**LỜI CAM ĐOAN**

Tác giả xin cam đoan đề tài “*Nghiên cứu phát triển đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở CHDCND Lào*” là đề tài nghiên cứu độc lập của tác giả dưới sự hướng dẫn của PGS.TS Nguyễn Văn Phúc và TS Vũ Tiến Lộc. Công trình nghiên cứu được hoàn thành trong quá trình học tập tại trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Các số liệu, kết luận trong luận án là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

**Tác giả luận án**

**NCS Nguyễn Văn An**

## MỤC LỤC

<b>DANH MỤC BIỂU</b> .....	<b>v</b>
<b>DANH MỤC ĐỒ THỊ</b> .....	<b>vi</b>
<b>DANH MỤC SƠ ĐỒ</b> .....	<b>vi</b>
<b>MỞ ĐẦU</b> .....	<b>1</b>
<b>Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM MỘT SỐ NƯỚC VỀ ĐÀU TƯ TRỰC TIẾP RA NƯỚC NGOÀI</b> .....	<b>9</b>
1.1 Bản chất, đặc điểm về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài .....	9
1.2 Một số lý thuyết về đầu tư trực tiếp nước ngoài.....	16
1.3 Các hình thức đầu tư trực tiếp ra nước ngoài .....	26
1.4 Những điều kiện và nhân tố ảnh hưởng đến phát triển đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.....	31
1.5 Kinh nghiệm đầu tư ra nước ngoài của một số nước.....	40
<b>Chương 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀO LĨNH VỰC CÔNG NGHIỆP Ở LÀO GIAI ĐOẠN 2005-2010</b> .....	<b>53</b>
2.1 Sự cần thiết và mục tiêu thực hiện đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào.....	53
2.2 Đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào giai đoạn 2005-2010 .....	60
2.3 Những giải pháp chủ yếu của Việt Nam nhằm phát triển đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào giai đoạn 2005-2010 .....	85
2.4 Những thành tựu, hạn chế và nguyên nhân trong phát triển đầu tư trực tiếp của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào giai đoạn 2005-2010 .....	104
<b>Chương 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀO LĨNH VỰC CÔNG NGHIỆP Ở LÀO ĐẾN NĂM 2020</b> .....	<b>125</b>
3.1 Môi trường đầu tư ở Lào và những cơ hội, thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư vào lĩnh vực CN ở Lào đến năm 2020 .....	125
3.2 Định hướng thu hút đầu tư của Lào và mục tiêu, quan điểm phát triển đầu tư của Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào đến năm 2020 .....	142
3.3 Giải pháp phát triển đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào đến 2020 .....	149
<b>KẾT LUẬN</b> .....	<b>182</b>
<b>DANH MỤC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ</b> .....	<b>1</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	<b>2</b>
<b>PHỤ LỤC</b> .....	<b>7</b>

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

<i>Chữ viết tắt</i>	<i>Chữ đầy đủ tiếng Việt</i>	<i>Chữ đầy đủ tiếng Anh</i>
ASEAN	Hiệp hội các nước Đông Nam Á	-Association of South-East Asian Nations
BIDV	Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam	- Bank for Investment and Development of Vietnam
BOT	Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao	- Build Operate Transfer
CHDCND	Cộng hòa dân chủ nhân dân	
CN	Công nghiệp	
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước	
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân	
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài	- Foreign Direct Investment
FIA	Cục Đầu tư nước ngoài- Bộ Kế hoạch và Đầu tư	- Foreign Investment Agency
IFDI	Đầu tư từ nước ngoài vào	- Inward Foreign Direct Investment
IRR	Tỷ suất hoàn vốn nội bộ	- Internal Rate of Return
JBIC	Ngân hàng Hợp tác quốc tế Nhật Bản	- Japan Bank for International Cooperation
JETRO	Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản	- Japan External Trade Organization
MMTB	Máy móc thiết bị	
M&A	Mua lại và sáp nhập	- Mergers and Acquisitions
NHNN	Ngân hàng Nhà nước	
HĐQT	Hội đồng quản trị	
ODA	Hỗ trợ phát triển chính thức	- Official Development Assistance
OFDI	Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài	- Outward Foreign Direct

		Investment
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn	
SXKD	Sản xuất kinh doanh	
SX	Sản xuất	
VAT	Thuế giá trị gia tăng	- Value Added Tax
VILACAED	Hội phát triển hợp tác kinh tế Việt Nam – Lào – Campuchia	Vietnam – Lao - Cambodia Association for Economic Cooperation Development

## DANH MỤC BIỂU

Biểu 1.1: Đầu tư của một số cường quốc trên thế giới .....	13
Biểu 2.1: Giá trị đăng ký đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào giai đoạn 2005-2010 .....	61
Biểu 2.2: Số dự án đăng ký đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào giai đoạn 2005-2010 .....	61
Biểu 2.3: Chi tiết tổng vốn đăng ký, tỷ trọng vốn đầu tư ngành CN .....	67
Biểu 2.4: Chi tiết số dự án, tỷ trọng dự án đăng ký đầu tư ngành CN .....	70
Biểu 2.5: Quy mô đầu tư theo nhóm ngành các dự án lĩnh vực CN .....	74
Biểu 2.6: Số dự án CN đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam phân theo địa bàn .....	76
Biểu 2.7: Quy mô đầu tư dự án theo vùng đầu tư .....	77
Biểu 2.8: Quy mô dự án tại các vùng đầu tư theo nhóm ngành CN .....	78
Biểu 2.9: Vốn đầu tư thực hiện .....	82
Biểu 2.10: Thống kê các hội nghị cấp Nhà nước xúc tiến đầu tư vào Lào của Việt Nam .....	89
Biểu 2.11: Số lao động đang làm việc tại các dự án CN Việt Nam ở Lào .....	107
Biểu 3.1: Tiềm năng đất đai ở Lào .....	131
Biểu 3.2: Tiềm năng một số khoáng sản chủ yếu tại Lào .....	132
Biểu 3.3: Cơ hội đầu tư vào CN chế biến đến năm 2020 .....	134
Biểu 3.4: Các dự án tiềm năng vào ngành SX và phân phối điện đến 2020 ở Lào .....	136
Biểu 3.5: Cơ hội đầu tư khai thác khoáng sản ở Lào đến năm 2020 .....	137
Biểu 3.6: Một số đặc điểm chính về môi trường kinh doanh của Lào .....	138
Biểu 3.7: So sánh điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp FDI đến từ Việt Nam, Thái Lan và Trung Quốc ở Lào .....	140
Biểu 3.8: Chiến lược OFDI ở Lào giai đoạn 5 năm, 10 năm của doanh nghiệp .....	153

## DANH MỤC ĐỒ THỊ

Đồ thị 1.1: Chi phí SX trung bình ở nước nhận đầu tư.....	17
Đồ thị 1.2: Mô hình MacDougall-Kemp .....	25
Đồ thị 2.1: Quy mô bình quân các dự án đầu tư ở Lào trong giai đoạn 2005-2010 .....	62
Đồ thị 2.2: Tổng mức đăng ký đầu tư 2005-2010.....	66
Đồ thị 2.3: Số dự án đăng ký đầu tư vào ngành CN giai đoạn 2005-2010 .....	69
Đồ thị 2.4: Vốn đăng ký đầu tư các nhóm ngành CN.....	72
Đồ thị 2.5: Vốn đăng ký đầu tư theo vùng.....	77
Đồ thị 2.6: Các hình thức đầu tư theo nhóm ngành công nghiệp .....	80
Đồ thị 2.7: Tỷ trọng vốn đăng ký đầu tư theo các hình thức .....	81
Đồ thị 2.8: Vốn đầu tư thực hiện phân theo vùng đầu tư.....	83
Đồ thị 2.9: Vốn đầu tư thực hiện đến 31/12/2010 theo năm đăng ký.....	84

## DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Quá trình hình thành giá SP – khung cân bằng tổng quát của lý thuyết Hecksher- Ohlin.....	24
Sơ đồ 3.1: Cơ cấu tổ chức đề xuất của Ban quản lý OFDI Đông Nam Á .....	170



## MỞ ĐẦU

### 1. Sự cần thiết của đề tài

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam vừa tích cực thu hút FDI cho phát triển kinh tế, vừa tích cực thực hiện đầu tư ra nước ngoài. Một trong số các nước được quan tâm đầu tư ra nước ngoài là CHDCND Lào. Bởi vậy, tuy mãi tới 1993 mới có dự án đầu tiên đầu tư vào Lào, nhưng đến 31/12/2010 các doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư vào Lào 164 dự án tương đương 3.298 triệu USD.

Tiếp đến, Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X (tháng 4 năm 2006) chủ trương xúc tiến mạnh thương mại và đầu tư, phát triển thị trường mới, sản phẩm mới và thương hiệu mới, khuyến khích các doanh nghiệp hợp tác, liên doanh với các doanh nghiệp nước ngoài và mạnh dạn đầu tư ra nước ngoài.

Tuy nhiên, đến nay quá trình thực hiện OFDI, đã có không ít những bất cập làm giảm hiệu quả đầu tư, chưa giúp nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam khi thực hiện OFDI ở CHDCND Lào.

Để bổ sung những giải pháp khoa học trong quản lý nhà nước, phát triển OFDI của doanh nghiệp, nghiên cứu sinh đã chọn đề tài “**Nghiên cứu phát triển đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở CHDCND Lào**” làm luận án Tiến sỹ.

### 2. Mục đích nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu chủ yếu của luận án là:

- Hệ thống hóa các kiến thức lý luận về đầu tư trực tiếp nước ngoài làm cơ sở cho các phân tích, đánh giá thực trạng cũng như những đề xuất giải pháp nhằm đẩy mạnh các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào Lào, đặc biệt là vào lĩnh vực công nghiệp của quốc gia này.

- Nghiên cứu kinh nghiệm của một số quốc gia chọn lọc mà Việt Nam có thể rút kinh nghiệm cho việc đầu tư vào CN của Lào trong những năm tới.

- Đánh giá những mặt mạnh, mặt yếu trong phát triển đầu tư CN của các doanh nghiệp Việt Nam ở Lào và tìm ra nguyên nhân của chúng.

- Đề xuất các giải pháp cụ thể và hữu ích để tiếp tục phát triển các hoạt động đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án**

Đối tượng nghiên cứu của luận án là những vấn đề lý luận và thực tiễn về đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào công nghiệp Lào, cụ thể là:

Các lý thuyết về đầu tư trực tiếp nước ngoài;

Kinh nghiệm của một số nước trong phát triển OFDI;

Thực trạng phát triển OFDI của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào giai đoạn 2005-2010.

Về phạm vi nghiên cứu, luận án nghiên cứu hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN trên toàn lãnh thổ Lào trong giai đoạn 2005-2010, bao gồm cả một số hoạt động có liên quan như các hoạt động xúc tiến, hỗ trợ đầu tư, nghiên cứu hoạt động cấp phép, hệ thống chính sách phát triển OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào.

### **4. Các phương pháp nghiên cứu**

Luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu tài liệu thứ cấp để xây dựng mô hình lý thuyết, phân tích các mối quan hệ nhân quả trong hoàn cảnh lịch sử cụ thể của các dự án đầu tư vào CN Lào. Trên cơ sở đó, luận án sẽ:

- Thu thập, hệ thống hóa, tổng hợp, so sánh và phân tích xu hướng của hoạt động OFDI trên cơ sở các số liệu thống kê từ các nguồn khác nhau.

- Điều tra, khảo sát quy mô nhỏ đối với một số doanh nghiệp thực hiện OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào. Việc điều tra, khảo sát giúp thu thập số liệu sơ

cấp nhằm bổ sung và cập nhật hóa thông tin, tập hợp các quan điểm, đánh giá từ các doanh nghiệp để làm rõ và đối chiếu với các thông tin thứ cấp.

- Phỏng vấn sâu các cán bộ quản lý các doanh nghiệp có đầu tư vào Lào nhằm kiểm chứng và làm rõ hơn các thông tin từ các nguồn thứ cấp cũng như các kết quả khảo sát.

- Nghiên cứu tình huống.

## **5. Những đóng góp mới của luận án**

Tổng quan và đánh giá kinh nghiệm thực hiện OFDI của Trung Quốc, Nhật Bản và Singapore để đề xuất vận dụng kinh nghiệm của các nước này vào hoạt động OFDI cho Việt Nam.

Luận án cũng khẳng định mối quan hệ cùng chiều giữa năng lực đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam với OFDI ở Lào: Nếu doanh nghiệp có lợi thế về công nghệ, tiền vốn ở Việt Nam sẽ thuận lợi khi phát triển OFDI ở Lào.

Luận án rút ra một số kết luận mới từ phân tích thực trạng OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào giai đoạn 2005-2010. Đó là:

- Các doanh nghiệp Việt Nam chỉ tập trung đầu tư vào ngành CN khai thác tài nguyên và ngành CN chế biến sản phẩm từ ngành CN khai thác.

- Địa bàn Bắc Lào được doanh nghiệp đầu tư quy mô hơn trong đầu tư SX hàng tiêu dùng nhằm phục vụ thị trường tại chỗ. Địa bàn Trung Lào thu hút ngành CN khai thác nhiều hơn so với các ngành CN còn lại. Địa bàn Nam Lào thuận lợi cho đầu tư thủy điện.

- Qua kết quả khảo sát thì đầu tư vào lĩnh vực CN chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp có quy mô lớn. Do đó, khuyến khích OFDI nên tập trung vào các DN có quy mô lớn sẽ có hiệu quả hơn.

- Khi các doanh nghiệp có lợi thế về công nghệ, về nguồn vốn đầu tư, đang kinh doanh tốt ở Việt Nam sẽ là tiền đề giúp doanh nghiệp thực hiện tốt

kế hoạch đầu tư tại Lào. Năng lực kinh doanh ở Việt Nam của doanh nghiệp càng tốt thì đầu tư kinh doanh ở Lào càng tốt và ngược lại.

Với quan điểm hoạt động OFDI vào Lào là tất yếu trong nền kinh tế Việt Nam giai đoạn 2011-2020, luận án đưa ra những khuyến nghị như sau:

***Đối với doanh nghiệp:*** (1) Tăng chất lượng lao động làm việc trong các dự án ở Lào. (2) Mở rộng quan hệ liên kết và hợp tác giữa các doanh nghiệp để khắc phục những yếu kém trong đầu tư của Doanh nghiệp Việt Nam.

***Đối với Nhà nước:*** (1) Ban hành 1 Nghị định quy định đầu tư vào Lào của doanh nghiệp Việt Nam nhằm quản lý thống nhất hoạt động đầu tư của doanh nghiệp trong một địa bàn đầu tư trọng điểm. (2) Thành lập Ban quản lý hoạt động OFDI Đông Nam Á trực thuộc FIA để quản lý OFDI mang tính chuyên sâu và hiệu quả hơn. (3) Hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp OFDI Việt Nam vay vốn đầu tư ở Lào đối với các dự án có hiệu quả lớn về kinh tế xã hội đối với Nhà nước Việt Nam

## **6. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài**

Hoạt động đầu tư quốc tế đã được nghiên cứu ở nhiều khía cạnh cả ở Việt Nam và nhiều nước phát triển trên thế giới. Tuy nhiên, sự khác biệt các nghiên cứu ở Việt Nam từ trước đến nay và thế giới là ở Việt Nam hầu hết là nghiên cứu đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào (IFDI) còn thế giới nghiên cứu cả hoạt động đầu tư vào lẫn hoạt động đầu tư ra nước ngoài (IFDI và OFDI).

Các lý thuyết đầu tư quốc tế thường được chia thành 2 nhóm là lý thuyết vi mô và lý thuyết vĩ mô. Các lý thuyết vi mô đặt trọng tâm vào việc giải thích trong tình huống nào dẫn đến việc doanh nghiệp đầu tư SX ở nước ngoài, trong khi đó lý thuyết kinh tế vĩ mô cố gắng xác định mức tiếp nhận

đầu tư của một quốc gia. Riêng lý thuyết chiết trung của John H Dunning<sup>1</sup> là tập hợp cả 2 lý thuyết trên để giải thích hiện tượng FDI.

Lê-Nin, với lý thuyết xuất khẩu tư bản, là nhà nghiên cứu tiên phong đề cập đến OFDI. Nội dung của lý thuyết xuất khẩu tư bản tập trung lý giải nguyên nhân xuất khẩu tư bản của các nhà tư bản là nhằm tăng tỷ suất lợi nhuận và sử dụng các yếu tố đầu vào giá rẻ ở các nước kém phát triển [23].

Trong hệ thống cơ sở lý luận về FDI, lý luận về lưu chuyển dòng đầu tư quốc tế thường chiếm vị trí quan trọng và được coi là cơ sở lý thuyết cho đầu tư quốc tế. Cốt lõi của lý thuyết là nguyên tắc lợi thế so sánh của các yếu tố đầu tư (vốn, lao động) giữa các nước. Chẳng hạn, Richard S.Eckaus [13] đã giải thích hiện tượng đầu tư quốc tế từ việc phân tích, so sánh giữa lợi ích, chi phí của di chuyển vốn quốc tế. Tác giả cho rằng, chênh lệch về năng suất cận biên của vốn giữa các nước là nguyên nhân dẫn đến lưu chuyển vốn quốc tế.

Nguyên nhân xuất hiện đầu tư quốc tế là do có sự chênh lệch về lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế dựa trên 4 loại động lực đầu tư hướng về thiên nhiên, hướng về nguồn nhân lực dồi dào, hướng về thị trường có rào cản thương mại và theo định hướng thị trường độc quyền [55]. Lý thuyết này đã giải thích cơ bản được hiện tượng đầu tư giữa các nước ở tầm vĩ mô dựa trên lợi ích của nhà đầu tư. Tuy nhiên, lý thuyết này chưa giải thích được hiện tượng vì sao ngay trong một nước lại vừa có OFDI lại vừa có FDI.

Hơn nữa, FDI còn nhằm giải thích mục đích của các nhà đầu tư là nhằm phân tán rủi ro. Lý thuyết này giả thiết rằng ngoài việc quan tâm đến hiệu quả đầu tư thì còn phải quan tâm đến mức độ rủi ro trong từng hạng mục đầu tư cụ thể [13], quan tâm đến tác động của FDI đối với kinh tế vĩ mô các nước và

---

<sup>1</sup>John H Dunning (1927-2009): Nhà kinh tế học nghiên cứu đầu tư quốc tế và các công ty đa quốc gia kể từ những năm 50 thế kỷ 19. Ông đã nghiên cứu và đưa ra lý thuyết chiết trung (OLI) như là sự phát triển của lý thuyết quốc tế hóa vào thập niên 80. Ông mất ngày 29 tháng 1 năm 2009 vì căn bệnh ung thư.

nền kinh tế thế giới, tác động đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế của các nước đang phát triển. Mặt khác, FDI cũng là kênh để chuyển giao công nghệ cho các nước đang phát triển và nhờ đó đã tác động mạnh đến sự thay đổi cơ cấu kinh tế ở các nước này [43].

Như vậy, về mặt vĩ mô, Việt Nam tuy chưa dư thừa vốn nhưng vẫn thực hiện OFDI (theo mô hình xuất khẩu tư bản của Lê-Nin). Việc thực hiện OFDI của Việt Nam hoàn toàn có cơ sở nếu xét trên quan điểm của các lý thuyết dòng lưu chuyển vốn đầu tư, tận dụng lợi thế so sánh và phân tán rủi ro.

Với cách tiếp cận theo chu kỳ sản phẩm, Raymond Vernon<sup>2</sup> đã giải thích hiện tượng FDI dựa trên phân tích các giai đoạn phát triển của sản phẩm từ đổi mới đến tăng trưởng, đạt mức bão hòa rồi suy thoái. Theo ông thì giai đoạn đổi mới chỉ diễn ra ở các nước phát triển như Mỹ. Nguyên do là ở nước phát triển mới có điều kiện để nghiên cứu và phát triển (R&D) và có khả năng triển khai SX với khối lượng lớn. Đồng thời, cũng chỉ ở các nước này kỹ thuật SX tiên tiến với đặc trưng sử dụng nhiều vốn mới phát huy sử dụng được hiệu quả sử dụng cao [59].

Jonh H Dunning (1983) cho rằng các công ty đa quốc gia sẽ thực hiện OFDI khi có lợi thế độc quyền so với các công ty của nước nhận đầu tư, mà khi trực tiếp khai thác sẽ mang lại hiệu quả cao hơn so với cho thuê, ít nhất phải sử dụng được một yếu tố nguyên liệu đầu vào rẻ ở quốc tế. Khi thỏa mãn điều kiện đã nêu thì doanh nghiệp sẽ thực hiện OFDI. Đến năm 1997-1998, Dunning tiếp tục phát triển lý thuyết trên để đưa ra lý thuyết chiết trung giải thích toàn diện hoạt động OFDI của doanh nghiệp.

Ngoài những nghiên cứu của nước ngoài đã trình bày ở trên, một số nghiên cứu trong nước có liên quan đến đề tài như sau:

---

<sup>2</sup> Raymond Vernon (1913-1999) là giảng viên tại đại học Havard (1959-1980) và tại Kenedy School (từ 1981). Ông chuyên nghiên cứu về tài chính, tổ chức, sản xuất, marketing của các công ty đa quốc gia Mỹ.

Đề tài “*Thúc đẩy doanh nghiệp Việt Nam đầu tư trực tiếp ra nước ngoài*” (Đinh Trọng Thịnh, 2006). Đề tài này nghiên cứu doanh nghiệp các nước đang phát triển với vấn đề OFDI; chính sách OFDI của Việt Nam và kinh nghiệm của một số quốc gia trong khu vực về khuyến khích OFDI và đưa ra một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động OFDI của các doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, công trình này chỉ đề cập tới các vấn đề tổng thể, không đi sâu vào đặc thù quốc gia nào để đề xuất các giải pháp cụ thể cho phát triển OFDI của doanh nghiệp Việt Nam. Nghiên cứu này chưa nghiên cứu các lý thuyết FDI để giải thích nguyên nhân OFDI của Việt Nam ..., các giải pháp do đề tài đề xuất chưa thể áp dụng để phát triển OFDI ở Lào.

Công trình nghiên cứu do TS Phùng Xuân Nhạ chủ trì, được công bố và do Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội ấn hành năm 2001 dưới tiêu đề “*Đầu tư quốc tế*”. Công trình này đã hệ thống hóa lý luận về đầu tư quốc tế, lý giải các dòng chu chuyển vốn giữa các quốc gia, vai trò, vị trí của đầu tư quốc tế trong phát triển doanh nghiệp, thực hiện đường lối CN hóa, hiện đại hóa đất nước. Tuy nhiên, trong công trình đó, tác giả chỉ mới tập trung nghiên cứu FDI với sự phát triển của nước chủ nhà mà chưa quan tâm nghiên cứu hoạt động OFDI và đánh giá tác động của hoạt động này lên nước đi đầu tư. Trong số các lý thuyết đầu tư quốc tế tác giả chỉ đề cập, chưa đánh giá khả năng vận dụng và đưa ra các lợi thế so sánh của Việt Nam khi thực hiện OFDI... Các nghiên cứu chỉ mới dừng lại ở các giải pháp đề xuất vĩ mô... Bởi vậy, việc vận dụng lý luận này để phát triển OFDI vào Lào là chưa thích hợp, ít nhất là trong giai đoạn trước mắt.

Liên quan đến thu hút FDI vào Việt Nam, các đề tài “*Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam hiện nay*” (2006, Trần Quang Lâm và An Như Hải), “*Hoàn thiện quản lý nhà nước các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Hà Nội*” (2004, Trương Đoàn Thế) đã nêu những vấn đề chung

về quản lý nhà nước đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài; thực trạng, phương hướng và giải pháp hoàn thiện quản lý nhà nước để nâng cao hiệu quả SX kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội.

Ngoài ra còn có một số công trình nghiên cứu khác như: “Kinh nghiệm thu hút vốn đầu tư nước ngoài ở các nước ASEAN và vận dụng vào Việt Nam” (1999, luận án tiến sĩ của Nguyễn Huy Thám); "Giải pháp tăng cường thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) ở Việt Nam" (2005, luận án tiến sĩ kinh tế của Nguyễn Thị Kim Nhã); "Hoàn thiện cơ chế chính sách để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của thủ đô Hà Nội trong giai đoạn 2001-2010" (2007, luận án tiến sĩ của Vương Đức Tuấn).

Các công trình nghiên cứu trên đã đánh giá thực trạng, đề xuất giải pháp thu hút vốn đầu tư nước ngoài, tăng hiệu quả sử dụng vốn FDI vào Việt Nam. Tuy nhiên, đến nay chưa có công trình nào đi sâu nghiên cứu việc phát triển OFDI của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở CHDCND Lào.

## **7. Bố cục của luận án**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục, danh mục chữ viết tắt, danh mục bảng biểu và danh mục tài liệu tham khảo. Nội dung chính của luận án được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận và kinh nghiệm một số nước về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài

Chương 2: Thực trạng phát triển đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào giai đoạn 2005-2010

Chương 3: Giải pháp phát triển đầu tư trực tiếp của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào đến năm 2020



## Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM MỘT SỐ NƯỚC VỀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP RA NƯỚC NGOÀI

### 1.1 Bản chất, đặc điểm về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài

#### 1.1.1 Bản chất của hoạt động OFDI

Từ giữa thế kỷ XIX đến đầu thế kỷ XX, sự phát triển của vận tải đường thủy và đường sắt khiến chi phí vận chuyển giảm mạnh đã thúc đẩy sự phát triển của OFDI. Cụ thể từ năm 1860 đến 1910, các nước Anh, Pháp, Đức đã đua nhau đầu tư vốn ra nước ngoài trong đó Anh là nước thực hiện OFDI lớn nhất, chiếm khoảng 45% tổng lượng vốn FDI toàn cầu và Mỹ là nước tiếp nhận FDI lớn nhất.

Giai đoạn khủng hoảng kinh tế thế giới 1929-1933, FDI vẫn không bị tác động mạnh mà vẫn tăng trưởng tốt. Mỹ dần trở thành một trong những nước dẫn đầu trong hoạt động OFDI trên thế giới. Thời kỳ 1945-1960 Mỹ đã vượt lên đứng đầu thế giới về OFDI. Với kế hoạch Marshall giúp tái thiết lại châu Âu cùng với việc triển khai quân đội Mỹ trên châu Âu thời hậu chiến, trên bán đảo Nhật Bản và Triều Tiên, các doanh nghiệp Mỹ đã đưa một lượng vốn đầu tư, kỹ thuật công nghệ vào các khu vực đó.

Thời kỳ 1960-2000, dòng vốn đầu tư chuyển hướng sang lĩnh vực sản xuất và dịch vụ. Sau năm 2000 thì dòng vốn FDI có sự giảm sút những năm đầu (2001, 2002, 2003) do kinh tế thế giới tăng trưởng chậm và bất ổn ở Mỹ, I-rắc. Từ năm 2004 lại nay, FDI thế giới tiếp tục tăng trưởng ổn định [14].

Trước hết ta phải hiểu rõ đầu tư là gì? Cho đến nay, có khá nhiều khái niệm về đầu tư và quan điểm khác nhau về vấn đề này tuy nhiên, một khái niệm về đầu tư được khá nhiều người thừa nhận đó là: “*Đầu tư là việc sử dụng một lượng tài sản nhất định như vốn, công nghệ, đất đai, ... vào một hoạt động kinh tế cụ thể nhằm tạo ra một hoặc nhiều sản phẩm cho xã hội để thu lợi nhuận*” [13, tr 28]. Nhà đầu tư là người bỏ vốn để tiến hành kinh

doanh, các tài sản đầu tư thuộc quyền sở hữu của nhà đầu tư và nhà đầu tư có thể là Nhà nước, tổ chức hoặc là cá nhân.

Theo [13, tr 29] thì có hai đặc trưng quan trọng để phân biệt một hoạt động đầu tư với hoạt động không phải là đầu tư đó là tính sinh lãi và rủi ro trong hoạt động đầu tư. Lý do là nhà đầu tư không thể bỏ vốn vào một hoạt động mà không dự tính thu được giá trị cao hơn ban đầu. Tuy nhiên, nếu hoạt động đầu tư nào cũng sinh lãi thì trong xã hội ai cũng muốn trở thành nhà đầu tư. Chính hai thuộc tính này đã sàng lọc các nhà đầu tư và thúc đẩy SX xã hội phát triển. Từ các thuộc tính trên ta thấy mục đích của nhà đầu tư là nhằm thu được lợi nhuận do đó bất kỳ sự hao phí về vật chất lẫn phi vật chất mà không vì mục tiêu lợi nhuận thì không phải là đầu tư.

Qua phân tích, ta thấy bản chất của OFDI là đầu tư tức là con đường tìm kiếm lợi nhuận bằng cách bỏ vốn của chủ đầu tư, do đó OFDI có đầy đủ các đặc điểm của hoạt động đầu tư.

Mặt khác, khi có OFDI sẽ xuất hiện IFDI (khi có nước đi đầu tư sẽ xuất hiện nước nhận đầu tư) và đây chính là đầu tư trực tiếp nước ngoài. Bởi vậy, trong thực tế các nghiên cứu tập trung vào đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là nghiên cứu cả hai khía cạnh OFDI và IFDI. Vấn đề là mục tiêu nhằm vào hoạt động đầu tư ra hay đầu tư vào để nghiên cứu mà thôi. Để làm rõ hơn bản chất của hoạt động đầu tư này tác giả đi sâu phân tích một số khái niệm phổ biến như sau:

Theo Ngân hàng Thế giới định nghĩa: *“Đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc công dân của một nước thành lập hoặc mua lại một phần đáng kể sở hữu và quản lý ít nhất 10% vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp ở một nước khác”* [16, tr.8]. Tuy nhiên, không phải tất cả các quốc gia nào đều sử dụng mức 10% làm mốc xác định FDI. Trong thực tế có những trường hợp tỷ lệ sở hữu tài sản trong doanh nghiệp của chủ đầu tư nhỏ hơn 10% nhưng họ vẫn được

quyền điều hành quản lý doanh nghiệp, ngược lại, nhiều lúc tỷ lệ này lớn hơn 10% nhưng vẫn chỉ là đầu tư gián tiếp.

Theo Luật đầu tư của Việt Nam: *"Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài là việc nhà đầu tư đưa vốn bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác từ Việt Nam ra nước ngoài để tiến hành hoạt động đầu tư"* [27]. Khái niệm này chỉ mới nêu ra hình thức của vấn đề đầu tư mà chưa thể hiện được mục tiêu đầu tư. Khái niệm còn trùng lặp ở chỗ *"vốn bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác"* trong khi đó *"vốn bằng tiền"* cũng là tài sản (tài sản lưu động).

Từ những khái niệm trên, theo tác giả, OFDI có thể được hiểu như sau: *"Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài tại một quốc gia là việc nhà đầu tư ở một quốc gia khác đưa tài sản vào quốc gia đó để được quyền sở hữu và quản lý hoặc quyền kiểm soát một thực thể kinh tế tại quốc gia đó, nhằm thu lợi nhuận cao cho nhà đầu tư"*. Tài sản trong khái niệm này, theo thông lệ quốc tế, có thể là tài sản hữu hình (máy móc, thiết bị, quy trình công nghệ, tiền mặt, kim loại quý, các loại hợp đồng và giấy phép có giá trị ...), tài sản vô hình (quyền sở hữu trí tuệ, bí quyết và kinh nghiệm quản lý...) hoặc tài sản tài chính (cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu, giấy ghi nợ...). Mặt khác, việc *"đưa tài sản"* đầu tư phải đảm bảo có quyền sở hữu hợp pháp, giá trị tài sản trong thực thể đó phải đủ lớn để nhà đầu tư có quyền quản lý, kiểm soát thực thể kinh tế đó. Và quan trọng hơn là *"nhằm thu lợi nhuận cao cho nhà đầu tư"*. Mục tiêu thu lợi nhuận cao có thể trước mắt nhưng cũng có thể là mục tiêu lâu dài... Ngoài ra, có thể hiểu trên bình diện tổng quát hơn khi nhà đầu tư (nếu là Nhà nước) có thể không trực tiếp thu lợi nhuận cao nhưng các chủ thể kinh tế (của nước đi đầu tư) thu được lợi nhuận cao nên hiệu quả kinh tế xã hội tốt hơn (cho Nhà nước).

Gắn liền với lịch sử FDI, các lý thuyết về FDI cũng không ngừng được nghiên cứu trên nhiều khía cạnh với nhiều mục đích khác nhau nhằm lý giải

hiện tượng FDI, nhằm thúc đẩy hoặc thu hút FDI và đề xuất các chính sách hỗ trợ cho hoạt động này. Ở Việt Nam, nghiên cứu thu hút IFDI vẫn là chủ yếu, nghiên cứu thúc đẩy OFDI mới được quan tâm một vài năm gần đây với số lượng hết sức hạn chế.

Các các kết quả nghiên cứu đã chỉ ra những nguyên nhân chính của hoạt động OFDI trong doanh nghiệp là:

1. Doanh nghiệp có thể có **lợi thế** hơn một doanh nghiệp khác về lợi thế SX một loại sản phẩm nào đó nếu SX sản phẩm đó ở nước ngoài. Chính vì vậy, doanh nghiệp sẽ điều hành SX ở nước ngoài nhằm thu được nhiều lợi nhuận hơn [49].

2. Sản phẩm mới thường có **xu hướng độc quyền và có giá thành hạ**, vì vậy các doanh nghiệp có sản phẩm mới đã tích cực mở rộng phạm vi SX ra thị trường quốc tế để khai thác lợi thế độc quyền nhằm tối đa hóa lợi nhuận.

3. Để tránh lâm vào suy thoái và khai thác hiệu quả SX theo quy mô, doanh nghiệp phải **mở rộng thị trường tiêu thụ ra quốc tế** nhưng các hoạt động xuất khẩu đã gặp trở ngại bởi hàng rào thuế quan và cước phí vận chuyển. Vì thế, doanh nghiệp di chuyển SX ra quốc tế để vượt qua những trở ngại này [14].

4. Do thị trường cạnh tranh không hoàn hảo nên các doanh nghiệp đa quốc gia thu được **lợi nhuận từ giá chuyển giao** thông qua trao đổi giữa các chi nhánh trong cùng một doanh nghiệp đa quốc gia ở các nước [13].

5. Các doanh nghiệp OFDI còn nhằm **chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản lý**, tạo việc làm, tạo thị trường cho các nước đang phát triển, đồng thời nhờ quá trình quốc tế hóa SX phối hợp sử dụng hiệu quả các nguồn lực có **lợi thế so sánh** như lao động rẻ và tài nguyên thiên nhiên dồi dào.

Như vậy, bản chất và động lực của các doanh nghiệp OFDI là vấn đề mở rộng thị trường, tăng chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản lý, tận dụng lợi

thế so sánh của doanh nghiệp... và từ đó để tăng hiệu quả SX kinh doanh của doanh nghiệp mà cụ thể nhất là **gia tăng và duy trì lợi nhuận cao trong dài hạn**.

Đối với Việt Nam, cũng như nhiều nước đang phát triển khác, đang thu hút vốn đầu tư từ nước ngoài vào là chủ yếu song vẫn đặt ra hoạt động OFDI vì như phân tích ở trên, OFDI là hoạt động tất yếu của nền kinh tế khi đã có tích lũy và muốn có thêm lợi thế trong kinh doanh.

**Biểu 1.1: Đầu tư của một số cường quốc trên thế giới**

*Đơn vị tính: Tỷ USD*

TT	Quốc gia	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
		Đầu tư vào	Đầu tư ra	Đầu tư vào	Đầu tư ra	Đầu tư vào	Đầu tư ra
1	Mỹ	306,366	308,296	152,892	282,686	228,249	328,905
2	Trung Quốc	108,312	52,150	95,000	56,530	105,735	68,000
3	Nhật	24,426	128,019	11,939	74,699	-1.251	56.263
4	Anh	91,489	161,056	71,140	44,381	45,908	11,020

*Nguồn: [66]*

Hoạt động OFDI đối với Việt Nam là tất yếu khách quan vì những lý do sau đây:

Xét về mặt vĩ mô: khi nền kinh tế càng phát triển thì biên giới giữa các quốc gia ngày càng gần lại, ranh giới giữa các nước là ranh giới mềm, ranh giới về mặt thương mại và đầu tư sẽ đóng vai trò quyết định. Đầu tư giữa các nước sẽ là cơ hội tận dụng các lợi thế thương mại và lợi thế so sánh quốc tế.

Đối với mỗi doanh nghiệp, việc tìm kiếm cơ hội đầu tư ở ngoài lãnh thổ Việt Nam là cần thiết nhằm bổ sung và khai thác các nguồn lợi của nước bạn, tăng hiệu quả SX kinh doanh. Trong giai đoạn hiện nay, để phục vụ phát triển

kinh tế, Việt Nam cần nhập khẩu nhiều tài nguyên khoáng sản, năng lượng điện. Trong khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam với kinh nghiệm kinh doanh đa quốc gia còn yếu nên việc đầu tư và kinh doanh tại các nước trong khu vực là thuận lợi nhất. Nếu xét về mặt địa lý thì Lào là quốc gia láng giềng có nhiều nét tương đồng với Việt Nam, có nhiều cửa khẩu đường bộ và giao thương thuận lợi ở cả ba miền Bắc, Trung, Nam Việt Nam nên việc thực hiện đầu tư của các doanh nghiệp này vẫn thuận lợi nhất.

Hơn nữa, việc áp dụng công nghệ SX hiện có của doanh nghiệp Việt Nam vào ngành CN Lào khá thuận lợi không đòi hỏi phải chuyển giao công nghệ phức tạp, dễ dàng trong vận hành, khai thác.

### ***1.1.2 Đặc điểm của hoạt động OFDI***

*Một là có sự lưu chuyển vốn/ yếu tố đầu tư từ nước này sang nước khác:* Rõ ràng phải có sự lưu chuyển vốn/yếu tố đầu tư từ nước này qua nước khác mới hình thành OFDI. Tuy nhiên, không phải mọi lưu chuyển vốn đều là OFDI (ví dụ: một số lưu chuyển vốn phục vụ thanh toán vãng lai hoặc mua sắm hàng hóa, tài sản lại không hình thành nên OFDI). Sự lưu chuyển vốn/yếu tố đầu tư được thể hiện đa dạng: có thể là sự lưu chuyển bằng tài sản, công cụ dụng cụ, tiền mặt hoặc bất kỳ yếu tố SX nào qua biên giới với mục đích đầu tư và điều hành doanh nghiệp. Khi đó sẽ hình thành nên doanh nghiệp FDI và hoạt động của doanh nghiệp này là hoạt động OFDI. Đặc điểm này liên quan đến các khía cạnh về chính sách (chuyển vốn ra nước ngoài, điều kiện thực hiện đầu tư, xuất, nhập khẩu các tài sản phục vụ quá trình đầu tư, điều hành SX KD ở nước ngoài). Mặt khác, để chuyển tài sản đầu tư ra nước ngoài cần sử dụng các phương tiện vận tải nếu là tài sản cố định, dây chuyền công nghệ, nguyên, nhiên vật liệu... do đó cước phí vận tải nhiều lúc lại là yếu tố ngăn cản hoạt động OFDI của doanh nghiệp.

*Hai là tiếp nhận nguồn vốn OFDI không phát sinh nợ cho nước chủ nhà.* OFDI là hình thức đầu tư bằng vốn do các chủ đầu tư tự quyết định đầu tư, sản xuất, và tự chịu trách nhiệm về lỗ, lãi. Hình thức này hầu như không có những ràng buộc về chính trị, không để lại gánh nặng nợ cho nền kinh tế của nước tiếp nhận đầu tư. FDI mang theo toàn bộ tài nguyên kinh doanh vào nước nhận đầu tư nên nó có thể thúc đẩy phát triển ngành nghề mới, đặc biệt là những ngành đòi hỏi cao về vốn, về kỹ thuật và công nghệ mới. Vì thế, nguồn vốn này có tác dụng rất to lớn đối với quá trình công nghiệp hoá, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và tạo tốc độ tăng trưởng nhanh cho nước nhận đầu tư. Thông qua OFDI, nước chủ nhà có thể tiếp nhận được công nghệ, kỹ thuật tiên tiến, học hỏi kinh nghiệm quản lý, bí quyết sản xuất kinh doanh,...

*Ba là gắn liền với OFDI là sự sử dụng nhiều nguồn lực có xuất xứ từ các quốc gia khác nhau:* Sử dụng vốn, lao động của nước đi đầu tư, nước nhận đầu tư và các nước khác, đất đai của nước nhận đầu tư.

*Bốn là chủ sở hữu đầu tư là người nước ngoài:* Nguồn vốn đầu tư được chuyển từ nước ngoài vào do đó chủ sở hữu vốn cũng là người nước ngoài. Vì chủ sở hữu vốn là người nước ngoài nên hoạt động OFDI bị ảnh hưởng bất lợi bởi luật pháp, ngôn ngữ, phong tục tập quán.... Do nhà đầu tư không nắm được cụ thể, toàn diện, chi tiết môi trường đầu tư nên có thể đưa ra các quyết định đầu tư, kinh doanh không phù hợp dẫn đến thất bại.

*Năm là lợi ích và quyền lợi của doanh nghiệp thường được quyết định qua tỷ lệ vốn góp:* Khi đầu tư, các chủ đầu tư nước ngoài phải đóng góp một số lượng vốn tối thiểu theo quy định của từng nước chủ nhà để họ có quyền được trực tiếp tham gia điều hành đối tượng mà họ bỏ vốn đầu tư. Theo Luật Đầu tư nước ngoài của CHDCND Lào, để được coi là đầu tư trực tiếp, chủ đầu tư nước ngoài phải đóng góp số vốn tối thiểu 30% của tổng số vốn pháp định. OFDI tất yếu phải có sự tham gia quản lý của doanh nghiệp của nước

ngoài. Hoạt động quản lý của nhà đầu tư nước ngoài có thể chia ra như sau: Nếu là đầu tư 100% vốn thì việc quản lý của Nhà đầu tư nước ngoài là bao quát toàn bộ mọi hoạt động; nếu đầu tư trong đó có sự góp vốn của nhiều nhà đầu tư với nhiều quốc tịch sẽ là sự điều hành của đồng thời các nhà đầu tư đó. Sự điều hành này có thể bao gồm cả nhà đầu tư trong nước nếu nhà đầu tư trong nước tham gia góp vốn đầu tư. Quyền quản lý điều hành doanh nghiệp OFDI phụ thuộc vào tỷ lệ vốn góp. Tỷ lệ góp vốn càng cao thì có quyền ra quyết định càng lớn. Nếu nhà đầu tư góp 100% vốn thì doanh nghiệp đó hoàn toàn do chủ đầu tư nước ngoài điều hành và quản lý.

*Sáu là OFDI là hình thức đầu tư dài hạn:* Hoạt động này thường gắn với việc xây dựng cơ sở, chi nhánh sản xuất kinh doanh tại nước tiếp nhận đầu tư. Đây là đầu tư có tính vật chất ở nước sở tại nên không dễ rút đi trong một thời gian ngắn. Đồng thời đây cũng là đặc điểm phân biệt giữa OFDI và đầu tư gián tiếp nước ngoài. Vì thế, so với vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài, vốn FDI có độ an toàn cao hơn, dài hạn và bền vững hơn đối với phát triển kinh tế.

*Bảy là vốn đầu tư thường được tính bằng ngoại tệ:* Ngoại tệ đem đi đầu tư phải là các loại ngoại tệ được chấp nhận thanh toán quốc tế và được nước chủ nhà chấp nhận, chuyển đổi sang đồng nội tệ dễ dàng. Thông thường các loại ngoại tệ được lựa chọn là đồng Đô la Mỹ, đồng Bảng Anh. Như vậy, OFDI chịu sự ảnh hưởng trực tiếp của chính sách tỷ giá hối đoái vì khi tỷ giá hối đoái có lợi thì khuyến khích được OFDI và ngược lại.

## **1.2 Một số lý thuyết về đầu tư trực tiếp nước ngoài**

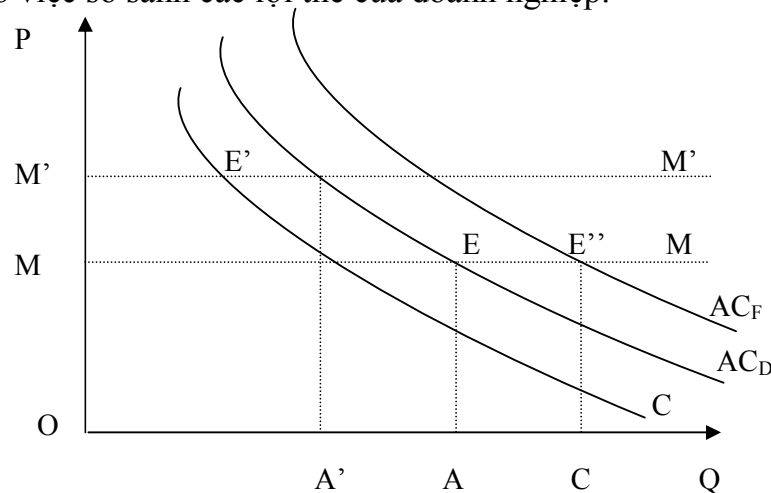
### ***1.2.1 Các lý thuyết kinh tế vi mô***

Các lý thuyết tiếp cận theo cách này tập trung giải thích nguyên nhân các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài ở nhiều khía cạnh khác nhau và đánh giá tác động của FDI đối với các nhận và nước đi đầu tư.



Chẳng hạn, các lý thuyết tổ chức CN cho rằng khi tăng trưởng và phát triển của các công ty độc quyền ở Mỹ cần tăng hiệu quả kinh doanh, khai thác lợi thế dẫn đến các công ty phải mở rộng thị trường ra nước ngoài để khai thác các lợi thế của mình về công nghệ, kỹ thuật, bí quyết quản lý mà các doanh nghiệp cùng ngành ở nước nhận đầu tư không có được. Cách lý giải về hiện tượng này cũng tương tự như sự lý giải về sự ra đời của sản phẩm mới. Cụ thể là khi sản phẩm mới ra đời sẽ có xu hướng độc quyền, do đó để tăng hiệu quả, khai thác hiệu quả của sản phẩm mới doanh nghiệp mở rộng thị trường ra nước ngoài để tăng quy mô SX, khai thác lợi thế độc quyền nhằm tối đa hóa lợi nhuận [13].

Hiệu quả kinh tế của hoạt động SX phụ thuộc vào quy mô thị trường nên các doanh nghiệp thường xuyên có xu hướng mở rộng cả thị trường ở trong lẫn ngoài nước. Đây là một yếu tố khách quan đối với các doanh nghiệp kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận. Tuy nhiên, việc quyết định xâm nhập thị trường nước ngoài qua hình thức thực hiện OFDI, hay SX ra để xuất khẩu, hoặc là nhượng quyền SX (cho thuê giấy phép, bí quyết, bán công nghệ...) còn phụ thuộc vào việc so sánh các lợi thế của doanh nghiệp.



*Nguồn [13, tr 57]*

**Đồ thị 1.1: Chi phí SX trung bình ở nước nhận đầu tư**

Trong đồ thị trên thì: OQ là sản lượng được tạo ra từ công ty của nước đầu tư và OP là giá cả của SP nước đó. Hàm C là chi phí trung bình trên đơn vị SP phát sinh do đầu tư ở nước ngoài. Hàm  $AC_D$  là chi phí SX trung bình của công ty nước đầu tư (không kể ở trong hoặc ngoài nước). Hàm  $AC_F$  là tổng chi phí SX của công ty nước đi đầu tư kinh doanh ở nước ngoài và bằng tổng của  $C+AC_D$ . Đường MM là hàm giá nhập khẩu sau thuế. Nếu sản lượng ở nước chủ nhà nhỏ hơn OA, công ty sẽ khai thác lợi thế độc quyền để SX hàng xuất khẩu. Nếu sản lượng lớn hơn OA và nhỏ hơn OC công ty sẽ cho thuê lợi thế độc quyền. Nếu sản lượng lớn hơn OC, công ty sẽ trực tiếp khai thác lợi thế độc quyền ở nước ngoài và chỉ trong trường hợp này mới xuất hiện FDI [13].

Như vậy, nguyên nhân cốt lõi làm xuất hiện FDI là sự chênh lệch về chi phí SX giữa các nước. Sự chênh lệch này dựa chủ yếu vào các lợi thế so sánh của các doanh nghiệp trong phân công lao động quốc tế trong hiện tượng di chuyển vốn giữa các nước. Trong sự giải thích này đã tiếp cận cụ thể với các yếu tố quyết định doanh nghiệp thực hiện OFDI nên có sức thuyết phục hơn.

Trong các lý thuyết vi mô, các lý thuyết nổi bật có thể kể đến là:

*Thứ nhất: Lý thuyết vòng đời sản phẩm*

Lý thuyết này được Raymon Vernon phát triển một cách có hệ thống từ năm 1966. Với cách tiếp cận theo chu kỳ sản phẩm, Vernon đã giải thích hiện tượng FDI dựa trên phân tích các giai đoạn phát triển của sản phẩm từ đổi mới đến tăng trưởng, đạt mức bão hòa rồi suy thoái. Theo ông thì giai đoạn đổi mới chỉ diễn ra ở các nước phát triển như Mỹ vì ở đó mới có điều kiện để nghiên cứu và phát triển (R&D) và có khả năng triển khai sản xuất với khối lượng lớn. Đồng thời, cũng chỉ ở các nước này thì kỹ thuật sản xuất tiên tiến với đặc trưng sử dụng nhiều vốn mới phát huy sử dụng được hiệu quả sử dụng

cao. Do vậy, sản phẩm được sản xuất ra hàng loạt với giá thành hạ sẽ nhanh chóng đạt tới điểm bão hòa.

Để tránh lâm vào suy thoái và khai thác hiệu quả sản xuất theo quy mô, công ty phải mở rộng thị trường tiêu thụ ra quốc tế nhưng các hoạt động xuất khẩu đã gặp trở ngại bởi hàng rào thuế quan và cước phí vận chuyển. Vì thế, công ty di chuyển sản xuất ra quốc tế để vượt qua những trở ngại này. Như vậy, theo cách giải thích của Vernon thì FDI là kết quả tự nhiên của quá trình phát triển sản phẩm theo chu kỳ. Lý thuyết của ông dựa trên giả định sau:

Các nhà sản xuất tại chính quốc đạt được lợi thế độc quyền xuất khẩu nhờ việc cho ra đời những sản phẩm mới hoặc cải tiến những sản phẩm đang được sản xuất riêng cho thị trường nước họ. Khi sản phẩm trở nên chuẩn hóa, trong thời kỳ tăng trưởng, các nhà sản xuất sẽ tăng OFDI nhằm ngăn chặn khả năng để rơi thị trường vào tay các nhà sản xuất địa phương.

Nhờ có sự di chuyển yếu tố sản xuất giữa các nước, đổi mới công nghệ sẽ dẫn đến sự ra đời các sản phẩm mới mà chúng sẽ mang lại lợi nhuận cao nếu được sản xuất hàng loạt. Các yếu tố này chỉ có sẵn trong các nước có nhiều vốn. Sản phẩm và phương pháp chế tạo nó phải được thương mại hóa, phương pháp chế tạo được tiêu chuẩn hóa. Khi đó để khai thác được lợi thế so sánh, doanh nghiệp thực hiện đầu tư ở nước ngoài hiệu quả hơn sản xuất trong nước để xuất khẩu.

*Thứ hai: Lý thuyết chiết trung (OLI)*

Theo lý thuyết này, các công ty sẽ thực hiện OFDI khi hội đủ 3 lợi thế:

1. Lợi thế sở hữu (Ownership Advantage viết tắt là lợi thế O)
2. Lợi thế về khu vực (Locational Advantage viết tắt là lợi thế L)
3. Lợi thế về nội hóa (Internalisation Advantages viết tắt là lợi thế I)

*Lợi thế O thể hiện:* công ty nước ngoài cần có quyền sở hữu đối với một loạt các công ty khác thuộc hệ thống của mình. Lợi thế này thường nảy sinh

từ việc trực tiếp đầu tư để khai thác các tài sản vô hình của công ty thay vì bán chúng. Công ty thường có lợi thế hơn khi sử dụng những lợi thế này với ít nhất một vài yếu tố đầu vào ở nước ngoài.

*Lợi thế L thể hiện:* Lợi thế khu vực-là lợi thế xuất phát từ nước tiếp nhận đầu tư có liên quan đến chi phí vận chuyển sản phẩm và nguyên liệu các hạn chế về nhập khẩu, khả năng tạo lợi nhuận cho doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài. Lợi thế này bao gồm: tài nguyên của đất nước, sức mạnh về vốn, quy mô và sự tăng trưởng của thị trường, sự phát triển của cơ sở hạ tầng, chi phí do năng suất lao động, mức độ cởi mở trong tiếp xúc với chính phủ, chính sách của chính phủ; sự ổn định về chính trị, khả năng sinh lời và vị trí địa lý.

*Lợi thế I thể hiện:* Là lợi thế liên quan đến những nhân tố giúp nhà đầu tư thuận lợi khi thực hiện các giao dịch và quản lý trong nội bộ công ty hơn là dựa vào thị trường bên ngoài. Lợi thế về nội hóa cho phép các công ty: Giảm chi phí giao dịch trong việc ký kết, kiểm soát và thực hiện hợp đồng; tránh được sự thiếu thông tin dẫn đến chi phí cao cho các công ty; tránh được chi phí thực hiện các bản quyền phát minh, sáng chế; thu được lợi ích do tính quy mô kinh tế mang lại và đa dạng hóa; tránh được sự can thiệp của chính phủ như hàng rào thuế quan và điều khiển được thị trường đầu vào, đầu ra.

### *Thứ ba, Lý thuyết lợi thế độc quyền*

Lý thuyết này còn được gọi là lý thuyết quyền lực thị trường. Bản chất của lý thuyết này là dựa trên lý thuyết không hoàn hảo của thị trường. Lý thuyết này đã mở rộng mô hình kinh tế học vi mô tân cổ điển từ thị trường tự do để giải thích cho sự chệch hướng của thị trường tự do. Theo lý thuyết này thì FDI tồn tại là do các công ty đa quốc gia đầu tư nắm giữ những lợi thế độc quyền nhóm trên phạm vi quốc tế, trong đó bao gồm: phản ứng của các công ty độc quyền nhóm, hiệu quả kinh tế nhờ quy mô và sự liên kết đầu tư theo chiều dọc. Tất cả các hành vi đó đều nhằm hạn chế cạnh tranh, mở rộng thị

trường và ngăn không cho đối thủ khác thâm nhập vào ngành và thị trường của các công ty độc quyền nhóm [6]. Do có độc quyền nhóm nên các công ty này điều hành các chi nhánh hoặc các công ty con ở nước ngoài hiệu quả hơn so với các công ty trong nước. Những lợi thế này bắt nguồn từ ưu thế sở hữu tài sản trí tuệ của công ty mà thực chất là những nguồn lực vô hình.

Lý thuyết này tập trung vào phân tích lợi thế của hoạt động đầu tư quốc tế theo chiều dọc. Hình thức này tồn tại khi các doanh nghiệp thực hiện OFDI để sản xuất các SP trung gian. Sau đó những SP này được xuất khẩu ngược trở lại và được sử dụng làm đầu vào SX của nước chủ nhà.

Theo lý thuyết này, các công ty đa quốc gia thực hiện FDI vì những nguyên nhân sau:

- Các công ty đa quốc gia tổ chức khai thác tài nguyên ở nước nhận đầu tư để hạ giá thành nguyên liệu và chi phí vận chuyển trong SX. Do nguồn cung cấp nguyên liệu ngày càng khan hiếm trong khi các công ty của nước sở tại không đủ khả năng thăm dò và khai thác nguyên liệu mới.

- Thông qua đầu tư quốc tế theo chiều dọc, các công ty độc quyền nhóm thiết lập các hàng rào ngăn cản không cho các công ty khác tiếp cận tới nguồn nguyên liệu họ đang khai thác

- Đầu tư quốc tế theo chiều dọc còn có thể tạo ra lợi thế về chi phí thông qua việc cải tiến kỹ thuật bằng cách phối hợp SX và chuyển giao SP giữa các công đoạn khác nhau của quá trình SX. Đây là lợi thế lớn hơn hẳn lợi thế có được từ việc phối hợp giữa nhà SX độc lập thông qua việc định giá [6].

Ngoài các lý thuyết chủ yếu trên ta còn có thể kể đến: lý thuyết địa điểm công nghiệp giải thích các doanh nghiệp chuyển ra nước ngoài SX cho gần nguồn cung cấp nguyên liệu hoặc thị trường tiêu thụ; lý thuyết xuất khẩu tư bản nhằm thu giá trị thặng dư ở ngoài biên giới của V.Lê nin cũng là những lý

thuyết kinh tế vi mô nhằm giải thích hiện tượng thực hiện OFDI của doanh nghiệp.

### ***1.2.2 Các lý thuyết kinh tế vi mô***

Trong hệ thống cơ sở lý luận về FDI, các lý thuyết vi mô về lưu chuyển dòng đầu tư quốc tế thường có vị trí quan trọng và được coi là các lý thuyết cơ bản. Nội dung cốt lõi của chúng dựa trên nguyên tắc lợi thế so sánh của các yếu tố đầu tư giữa các nước, nhất là các nước phát triển và đang phát triển.

*Thứ nhất: Lý thuyết thương mại quốc tế*

#### a. Lý thuyết của Heckscher – Ohlin về lợi thế tương đối

Trong mô hình của mình, Heckscher- Ohlin đưa ra những giả thiết sau:

- Thế giới chỉ có 2 quốc gia, chỉ có 2 loại hàng hóa (X và Y) và chỉ có 2 yếu tố là lao động và tư bản.
- Hai quốc gia sử dụng công nghệ SX hàng hóa giống nhau và thị hiếu của 2 dân tộc như nhau.
- Hàng hóa X chứa đựng nhiều lao động còn hàng hóa Y chứa đựng nhiều tư bản.
- Tỷ lệ giữa đầu tư và sản lượng của 2 loại hàng hóa trong 2 quốc gia là một hằng số. Cả 2 quốc gia đều chuyên môn hóa SX ở mức không hoàn toàn.
- Cạnh tranh hoàn hảo trong thị trường hàng hóa và thị trường yếu tố đầu vào ở cả 2 quốc gia
- Các yếu tố đầu vào tự do di chuyển trong từng quốc gia nhưng bị cản trở trong phạm vi quốc tế.
- Không có chi phí vận tải, không có hàng rào thuế quan và các trở ngại khác trong thương mại giữa 2 nước.
- + Hàm lượng các yếu tố sản xuất trong các hàng hóa.

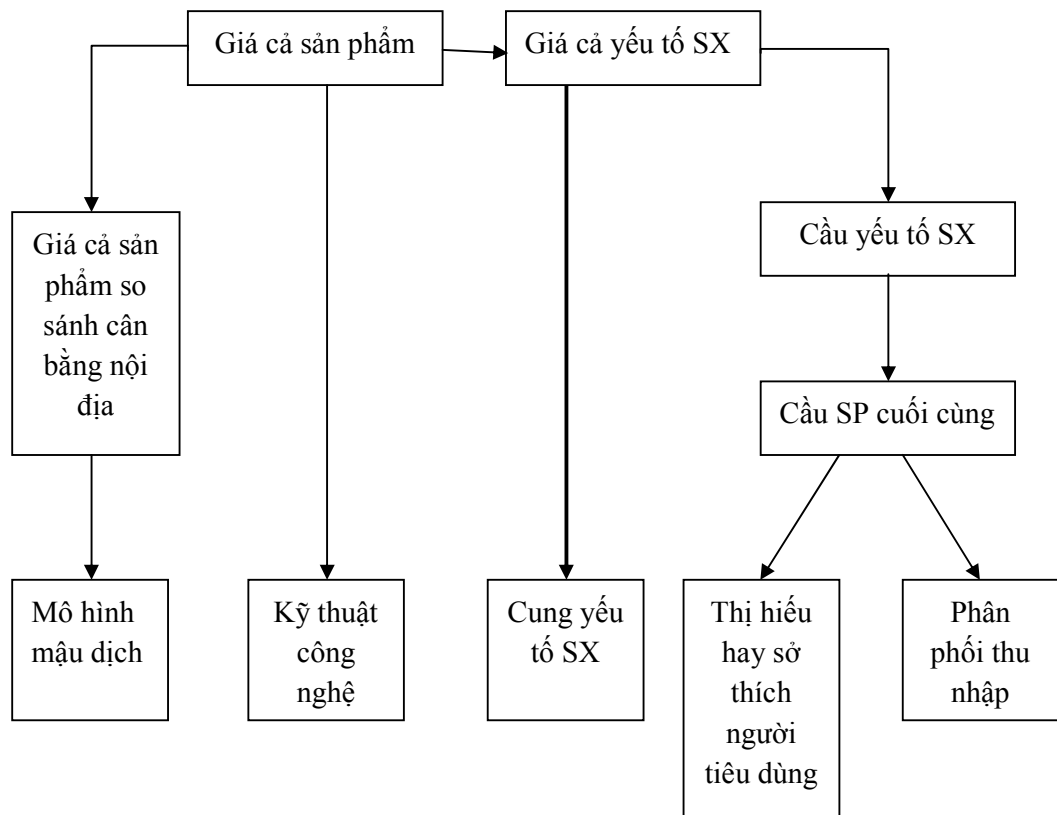
Hàng hóa Y là hàng hóa chứa đựng nhiều tư bản nếu tỷ số tư bản/lao động được sử dụng để sản xuất hàng hóa Y lớn hơn hàng hóa X trong cả 2 quốc gia.

Quốc gia thứ 2 là quốc gia có sẵn tư bản so với quốc gia thứ nhất nếu tỷ giá giữa tiền thuê tư bản lãi suất trên tiền lương ở quốc gia này thấp hơn so với quốc gia thứ nhất.

Theo lý thuyết Hecksher-Ohlin thì bắt đầu tại góc phải phía dưới của sơ đồ 1.1, ta thấy rằng sở thích và sự phân phối theo quyền sở hữu các yếu tố SX (nghĩa là phân phối theo thu nhập) xác định nhu cầu hàng hóa. Nhu cầu hàng hóa xác định nhu cầu dẫn xuất về yếu tố cầu để SX chung. Lượng cầu về các yếu tố SX, cùng với lượng cung sẽ xác định giá cả và yếu tố SX trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo. Giá cả các yếu tố SX cùng với công nghệ sẽ xác định giá cả của hàng hóa cuối cùng. Sự khác biệt về giá tương đối cuối cùng của hàng hóa giữa các nước quyết định lợi thế so sánh và mô hình thương mại (tức là quyết định nước nào sẽ SX hàng hóa X và nước nào SX hàng hóa Y).

Theo sơ đồ 1.1 cho thấy tất cả các lực lượng cùng với nhau quyết định giá cả hàng hóa cuối cùng như thế nào. Trong các yếu tố tương tác này, định lý Hecksher-Ohlin tách riêng sự khác biệt về khả năng vật chất hay khả năng cung cấp các yếu tố SX giữa các nước để giải thích sự khác biệt về giá tương đối của hàng hóa thương mại giữa các nước. Đặc biệt Ohlin giải thích sở thích và phân phối thu nhập giống nhau giữa các nước. Điều này dẫn đến nhu cầu giống nhau về hàng hóa cuối cùng và yếu tố SX ở các nước khác nhau. Do sự khác biệt về cung các yếu tố SX ở các nước khác nhau dẫn đến sự khác biệt yếu tố SX và giá tương đối của hàng hóa khác nhau, từ đó diễn ra thương mại giữa các nước. Sự khác biệt về khả năng cung cấp tương đối các yếu tố dẫn đến sự khác biệt về giá cả tương đối của các yếu tố và giá cả hàng hóa mà chúng được chỉ ra bởi đường đậm trong sơ đồ 1.1

+ Cấu trúc cân bằng chung của học thuyết



*Nguồn: [6, tr 84]*

**Sơ đồ 1.1: Quá trình hình thành giá SP – khung cân bằng tổng quát của lý thuyết Hecksher- Ohlin**

b. Lý thuyết của Richard S.Eckaus

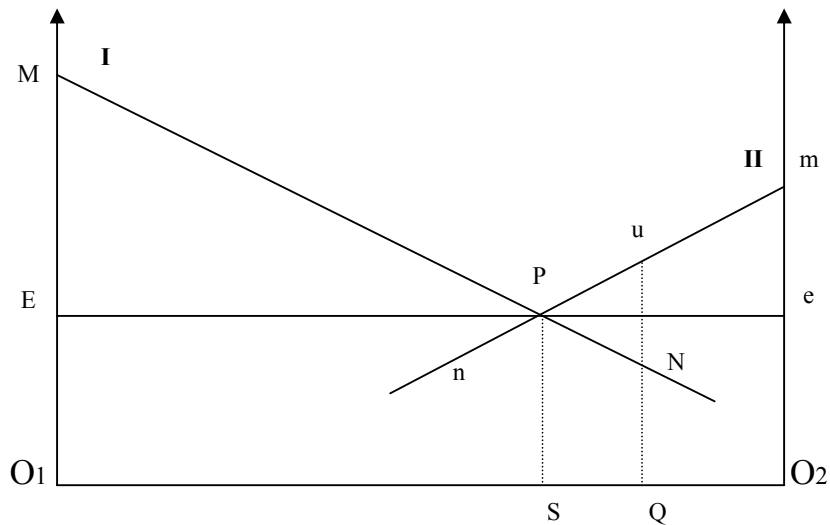
Trên cơ sở mô hình lý thuyết thương mại quốc tế của Hecksher-Ohlin, Richard S.Eckaus (1987) đã loại bỏ giả định không có sự di chuyển các yếu tố SX (vốn, công nghệ...) giữa các nước để mở rộng phân tích nguyên nhân hình thành đầu tư quốc tế. Theo tác giả, mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận ở phạm vi toàn cầu nhờ vào sử dụng có hiệu quả vốn đầu tư. Đây là nguyên nhân chủ yếu làm xuất hiện di chuyển dòng vốn đầu tư quốc tế. Richard S.Eckaus cho rằng nước đầu tư thường có hiệu quả sử dụng vốn thấp (thừa vốn), trong khi nước nhận đầu tư lại có hiệu quả sử dụng vốn cao hơn (thiếu vốn). Vì vậy,



chênh lệch hiệu quả sử dụng vốn giữa các nước đã làm xuất hiện lưu chuyển dòng vốn đầu tư giữa các nước.

*Thứ hai: Lý thuyết về năng suất cận biên của vốn*

Để giải thích hiện tượng đầu tư quốc tế từ việc phân tích, so sánh giữa lợi ích, chi phí của di chuyển vốn quốc tế, A.MacDougall (1960) cho rằng, chênh lệch về năng suất cận biên của vốn giữa các nước là nguyên nhân dẫn đến lưu chuyển vốn quốc tế. Quan điểm này sau đó được M.Kemp (1964) phát triển thành mô hình MacDougall-Kemp như sau:



Nguồn: [13, tr 52]

### Đồ thị 1.2: Mô hình MacDougall-Kemp

Tổng vốn đầu tư của hai nước là  $O_1O_2$ , trong đó vốn ở nước đầu tư (I) là  $O_1Q$  và tương tự ở nước nhận đầu tư (II) là  $O_2Q$ . Năng suất cận biên của vốn ở nước I là  $O_1M$ , tương tự nước II là  $O_2m$ . Các đường  $MN$  và  $nm$  là giới hạn năng suất cận biên của vốn 2 nước và đều có xu hướng giảm dần. Trước khi có di chuyển vốn giữa 2 nước, tổng sản lượng của nước I là  $O_1MNQ$  và tổng sản lượng của nước II là  $O_2mUQ$ . Do có sự chênh lệch năng suất cận biên của vốn ở hai nước, vốn nước I chuyển sang nước II là  $SQ$  đến khi năng suất cận

biên của vốn ở 2 nước cân bằng tại điểm P ( $SP=O_1E=O_2e$ ). Kết quả làm tăng sản lượng 2 nước là  $PuN$ , phần dôi ra ngoài tổng sản lượng của 2 nước trước khi có sự dịch chuyển vốn đầu tư

Ngoài 2 lý thuyết trên, lý thuyết của K.Kojima (1978) giải thích nguyên nhân xuất hiện đầu tư quốc tế là do có sự khác nhau về tỷ suất lợi nhuận giữa các nước. Cũng dựa trên nguyên tắc lợi thế so sánh của mô hình Hecksher-Ohlin, tác giả đã phát triển tiếp rằng những nước có tỷ suất lợi nhuận cao sẽ thu hút được các nhà đầu tư. Bởi vậy, nguyên nhân hình thành FDI là có sự chênh lệch về tỷ suất lợi nhuận giữa các nước và sự chênh lệch này được bắt nguồn từ sự khác biệt về lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế [13].

Với các cách tiếp cận vĩ mô như trên, việc tiếp cận OFDI chỉ mới giải thích sự xuất hiện của đầu tư quốc tế. Về thực chất đều dựa vào nguyên tắc lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế. Đây là nguyên tắc chung cho cả lý thuyết thương mại và di chuyển các nguồn lực sản xuất quốc tế. Chính vì vậy, nếu chỉ đề cập đến các lý thuyết vĩ mô thì việc giải thích doanh nghiệp thực hiện OFDI thiếu sự lý giải thấu đáo và chặt chẽ.

### **1.3 Các hình thức đầu tư trực tiếp ra nước ngoài**

#### ***1.3.1 Doanh nghiệp liên doanh***

Doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài là hình thức được sử dụng rộng rãi nhất của FDI trên thế giới. Nó là công cụ để thâm nhập vào thị trường nước ngoài một cách hợp pháp và có hiệu quả thông qua hoạt động hợp tác.

Doanh nghiệp liên doanh là doanh nghiệp được thành lập tại nước chủ nhà trên cơ sở hợp đồng liên doanh ký giữa bên hoặc các bên nước chủ nhà với các bên nước ngoài để đầu tư, kinh doanh tại nước chủ nhà [13, tr 42].

Doanh nghiệp liên doanh hình thành từ những sự khác biệt giữa các bên về quốc tịch, quản lý, hệ thống tài chính, luật pháp và bản sắc văn hoá; hoạt động trên cơ sở sự đóng góp của các bên về vốn, quản lý, lao động và cùng chịu trách nhiệm về lợi nhuận cũng như rủi ro có thể xảy ra; hoạt động của liên doanh rất rộng, gồm cả hoạt động SX kinh doanh, cung ứng dịch vụ, hoạt động nghiên cứu cơ bản và nghiên cứu triển khai.

Đặc điểm nổi bật của doanh nghiệp liên doanh là các bên cùng tham gia điều hành doanh nghiệp, chia lợi nhuận và chịu rủi ro theo tỷ lệ góp vốn của mỗi bên.

-Ưu điểm của hình thức liên doanh là tận dụng được hệ thống phân phối có sẵn của đối tác nước sở tại; được đầu tư vào những lĩnh vực kinh doanh dễ thu lời, lĩnh vực bị cấm hoặc hạn chế đối với hình thức doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài; thâm nhập được những thị trường truyền thống của nước chủ nhà, không mất thời gian và chi phí cho việc nghiên cứu thị trường mới và xây dựng các mối quan hệ. Chia sẻ được chi phí và rủi ro đầu tư.

- Nhược điểm của hình thức liên doanh là có sự khác biệt về nhìn nhận chi phí đầu tư giữa hai bên đối tác; cần nhiều thời gian thương thảo mọi vấn đề liên quan đến dự án đầu tư, định giá tài sản góp vốn, giải quyết việc làm cho người lao động của đối tác trong nước; không chủ động trong quản lý điều hành doanh nghiệp, khó giải quyết khác biệt về tập quán, văn hoá.

### ***1.3.2 Doanh nghiệp đầu tư 100% vốn***

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cũng là một hình thức doanh nghiệp FDI nhưng ít phổ biến hơn hình thức liên doanh trong hoạt động đầu tư quốc tế.

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là doanh nghiệp thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, do nhà đầu tư nước ngoài thành lập tại nước chủ nhà, tự quản lý và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh [13, tr 42].

Đó là 1 thực thể pháp lý độc lập có tư cách pháp nhân, hoạt động theo luật pháp nước sở tại, thường được thành lập dưới dạng công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần. Chúng có 2 đặc điểm cơ bản là: 1) chủ đầu tư có quyền điều hành mọi hoạt động của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật nước sở tại. Doanh nghiệp là sở hữu 100% của nhà đầu tư nước ngoài do nhà đầu tư nước ngoài thành lập, quản lý và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh và 2) doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là một pháp nhân của nước nhận đầu tư

Đối với nhà đầu tư nước ngoài, hình thức này có những ưu điểm như: chủ động trong quản lý điều hành doanh nghiệp; triển khai nhanh dự án đầu tư; được quyền chủ động tuyển chọn và đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển chung. Tuy nhiên, hình thức đầu tư này có nhược điểm cơ bản là: chủ đầu tư phải chịu toàn bộ rủi ro trong đầu tư; phải đầu tư chi phí nhiều hơn cho nghiên cứu tiếp cận thị trường mới; không xâm nhập được vào những lĩnh vực có nhiều lợi nhuận cần thị trường trong nước lớn, khó quan hệ với các cơ quan quản lý Nhà nước nước sở tại.

### ***1.3.3 Đầu tư theo hình thức hợp đồng***

Hợp đồng BOT là hình thức đầu tư được ký giữa các nhà đầu tư nước ngoài với cơ quan nhà nước có thẩm quyền của nước chủ nhà để đầu tư xây dựng, mở rộng, nâng cấp, khai thác công trình kết cấu hạ tầng trong một thời gian nhất định, sau đó chuyển giao không bồi hoàn toàn bộ công trình cho nước chủ nhà [13, tr 42-43].

BOT ra đời vào năm 1987, đầu tiên do Úc, Anh, Mỹ ký hợp đồng giúp Thổ Nhĩ Kỳ xây dựng nhà máy điện nguyên tử nhằm giải quyết vấn đề năng

lượng. Ở Việt Nam hình thức này lần đầu tiên được ghi vào luật năm 1990. Dự án đầu tiên được cấp giấy phép vào tháng 3/1995 là hợp đồng triển khai Nhà máy nước Bình An được ký kết giữa TP Hồ Chí Minh và tập đoàn Sadech của Malaysia.. Các dạng thức của BOT bao gồm:

Hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh (sau đây gọi tắt là hợp đồng BTO) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng, sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho Nhà nước; Chính phủ dành cho nhà đầu tư quyền kinh doanh công trình đó trong một thời hạn nhất định để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận.

Hợp đồng xây dựng - chuyển giao (sau đây gọi tắt là hợp đồng BT) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng; sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho Nhà nước; Nhà nước tạo điều kiện cho nhà đầu tư thực hiện dự án khác để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận hoặc thanh toán cho nhà đầu tư theo thỏa thuận trong hợp đồng BT.

Đối với doanh nghiệp đi đầu tư thì ưu điểm của các hình thức này là thâm nhập vào được những lĩnh vực hạn chế đầu tư, thị trường truyền thống của nước chủ nhà.

Hình thức này cũng có nhược điểm: Đàm phán và thực thi hợp đồng thường gặp nhiều khó khăn kéo dài, dễ thất bại vì mục đích thiếu nhất quán giữa nước nhận đầu tư và doanh nghiệp đầu tư.

Ngoài những hình thức phổ biến trên, trong thực tiễn hoạt động đầu tư hiện nay còn có một số hình thức không phổ biến khác như sau:

*Đầu tư thông qua mô hình công ty mẹ và con (Holding company)*

Holding company là một trong những mô hình tổ chức quản lý được thừa nhận rộng rãi ở hầu hết các nước có nền kinh tế thị trường phát triển.

Holding company là một công ty sở hữu vốn trong một công ty khác ở mức đủ để kiểm soát hoạt động quản lý và điều hành công ty đó thông qua việc gây ảnh hưởng hoặc lựa chọn thành viên hội đồng quản trị.

Holding company thường được thành lập dưới dạng công ty cổ phần và chỉ giới hạn hoạt động của mình trong việc sở hữu vốn, quyết định chiến lược và giám sát hoạt động quản lý của các công ty con chứ không trực tiếp sản xuất, cung cấp dịch vụ hoặc kinh doanh thương mại. Các công ty con là những pháp nhân độc lập, hoàn toàn chủ động kinh doanh duy trì quyền kiểm soát hoạt động kinh doanh của mình.

#### *Đầu tư qua hình thức chi nhánh công ty nước ngoài*

Hình thức này được phân biệt với hình thức công ty con 100% vốn nước ngoài ở chỗ chi nhánh không được coi là một pháp nhân độc lập, trong khi công ty con là một pháp nhân độc lập. Trách nhiệm của công ty con thường giới hạn trong phạm vi tài sản ở nước sở tại, trong khi trách nhiệm của chi nhánh theo quy định của 1 số nước, không chỉ giới hạn trong phạm vi tài sản của chi nhánh, mà còn được mở rộng đến cả phần tài sản của công ty mẹ ở nước ngoài.

Mặt khác, chi nhánh được phép khấu trừ các khoản lỗ ở nước sở tại và các khoản chi phí thành lập ban đầu vào các khoản thu nhập của công ty mẹ tại nước ngoài. Ngoài ra chi nhánh còn được khấu trừ một phần các chi phí quản lý của công ty mẹ ở nước ngoài vào phần thu nhập chịu thuế ở nước sở tại. Việc thành lập chi nhánh thường đơn giản hơn so với việc thành lập công ty con. Do không thành lập 1 pháp nhân độc lập, việc thành lập chi nhánh không phải tuân thủ theo các quy định về thành lập công ty, thường chỉ thông qua việc đăng ký tại các cơ quan có thẩm quyền của nước chủ nhà.

#### *Đầu tư bằng việc mua lại và sáp nhập doanh nghiệp (M&A)*

Phần lớn các vụ M&A được thực hiện bởi các công ty đa quốc gia và tập trung nhiều vào các lĩnh vực CN ô tô, dược phẩm, viễn thông và tài chính, ... ở các nước phát triển. Các ưu, khuyết điểm của hình thức này ta có thể tóm lược như sau:

- Hình thức M&A chủ yếu chuyển sở hữu từ các doanh nghiệp đang tồn tại ở nước chủ nhà cho các công ty nước ngoài. Tuy nhiên, về dài hạn, hình thức này cũng thu hút mạnh được nguồn vốn từ bên ngoài cho nước chủ nhà nhờ mở rộng quy mô hoạt động của doanh nghiệp. Hình thức M&A không những không tạo được việc làm ngay mà còn có thể làm tăng thêm tình trạng căng thẳng về việc làm (tăng thất nghiệp) cho nước chủ nhà. Tuy nhiên, về lâu dài, tình trạng này có thể được cải thiện khi các doanh nghiệp mở rộng quy mô SX. M&A không tác động đáng kể đến tình trạng cạnh tranh về mặt ngắn hạn nhưng về dài hạn có thể làm tăng cạnh tranh độc quyền. Mặt khác, M&A có thể ảnh hưởng đến an ninh của nước chủ nhà nhiều hơn hình thức đầu tư truyền thống. Nguyên do tài sản của nước chủ nhà được chuyển cho người nước ngoài.

#### **1.4 Những điều kiện và nhân tố ảnh hưởng đến phát triển đầu tư trực tiếp ra nước ngoài**

Để phát triển OFDI, tất nhiên phải đặt trong điều kiện kinh tế hàng hóa và đặt trong bối cảnh toàn cầu hóa. Bởi vậy, với các giả định rằng dòng vốn đầu tư, phân công lao động quốc tế, lưu thông hàng hóa, vật tư, thiết bị được tự do di chuyển giữa các quốc gia, khu vực khi có nhu cầu đầu tư. Trên cơ sở các giả định đó thì những điều kiện và nhân tố ảnh hưởng đến phát triển OFDI như sau:

#### **1.4.1 Những điều kiện để phát triển đầu tư trực tiếp ra nước ngoài**

*Một là*, bản thân doanh nghiệp và Nhà nước đều cần có **nhu cầu và chiến lược lâu dài trong hoạt động OFDI** vào các thị trường, lĩnh vực cụ thể. Đây là yếu tố quyết định nhất khởi nguồn từ lợi ích của các doanh nghiệp, của Nhà nước khi thực hiện OFDI. Phần lớn doanh nghiệp tập trung đầu tư vào các ngành nghề có cơ hội thu lại hiệu quả cao ở nước ngoài để tăng hiệu quả sử dụng vốn. Bởi vậy định hướng của cả doanh nghiệp và Nhà nước phải tập trung vào vấn đề hiệu quả cho doanh nghiệp, các chính sách hỗ trợ nhằm phát triển OFDI của Nhà nước cần cụ thể và rõ ràng.

Bản thân doanh nghiệp phải nhận thức đúng vai trò của hoạt động OFDI đến sự tồn vong và phát triển của doanh nghiệp mình. Nội tại doanh nghiệp cần xác định nhu cầu thực hiện OFDI vào các lĩnh vực truyền thống của doanh nghiệp hay các lĩnh vực mới. Trên cơ sở đó doanh nghiệp xây dựng chiến lược phát triển tổng thể để xem lĩnh vực OFDI có cần thiết hay không, có xứng đáng để đầu tư hay không.

*Hai là*, nếu doanh nghiệp có nhu cầu phát triển OFDI và được Nhà nước khuyến khích thì **doanh nghiệp nhất thiết phải có tiềm lực về tài chính mạnh**, tức là phải có nguồn vốn hợp pháp, dồi dào mới có thể thành công khi thực hiện OFDI. Để đạt được điều này, các doanh nghiệp phải có một quá trình tích tụ và tập trung tư bản. Đây là một quá trình lâu dài và quá trình này phải được quản lý bởi một doanh nghiệp tài chính hay một ngân hàng là một quá trình phát triển tuân theo quy luật khách quan [17]. Năng lực tài chính mạnh sẽ đảm bảo cho hoạt động của doanh nghiệp khả thi, đầu tư vào các ngành có lợi thế về quy mô, chủ động giải quyết được phần lớn các tình huống bất lợi của môi trường đầu tư nước ngoài.

*Ba là*, các **cơ hội để thực hiện OFDI**. Đây chỉ đề cập đến cơ hội đầu tư các doanh nghiệp nước ngoài có thể thực hiện được. Yếu tố này quyết định



khả năng hút vốn đầu tư của nước nhận đầu tư. Rõ ràng doanh nghiệp chỉ thực hiện OFDI khi nước nhận đầu tư có cơ hội đầu tư phù hợp với tiềm lực, nhu cầu của doanh nghiệp. Cơ hội đầu tư có thể là các cơ hội hiện hữu hoặc cơ hội tiềm tàng. Tuy nhiên, các doanh nghiệp có phản ứng khác nhau trước các cơ hội đầu tư tùy tiềm lực và kinh nghiệm đầu tư.

Cơ hội đầu tư góp phần rất lớn đến sự thành công trong quyết định đầu tư của doanh nghiệp nếu được quảng bá phù hợp đến cộng đồng doanh nghiệp. Ngược lại, nếu thông tin về cơ hội đầu tư thiếu toàn diện, không hoàn hảo sẽ làm doanh nghiệp khó khăn trong lựa chọn dự án.

Cơ hội đầu tư càng phong phú, đa dạng, thông tin đầy đủ là những yếu tố quan trọng thu hút sự quan tâm của các doanh nghiệp OFDI nhằm lựa chọn được các dự án phù hợp cho doanh nghiệp. Nói như vậy nghĩa là cơ hội đầu tư quyết định đến sức hút vốn OFDI của một quốc gia. Cơ hội đầu tư và thông tin về cơ hội đầu tư có mối quan hệ biện chứng để hút dòng vốn đầu tư của doanh nghiệp.

*Bốn là*, khi **doanh nghiệp độc quyền sở hữu công nghệ sản xuất, thiết bị** cũng là yếu tố thúc đẩy thực hiện OFDI. Yếu tố này gắn liền với cơ hội xuất khẩu công nghệ, thiết bị, bí quyết sản xuất để kinh doanh ở nước ngoài. Khi có cơ hội xuất khẩu công nghệ thu về lợi nhuận doanh nghiệp sẽ thực hiện OFDI. Khi đó doanh nghiệp sẽ xuất khẩu công nghệ, thiết bị để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Để làm được điều này doanh nghiệp cần có lợi thế so với các doanh nghiệp đang kinh doanh ở nước nhận đầu tư về cả phần cứng lẫn phần mềm. Việc sử dụng các yếu tố khoa học công nghệ ở nước ngoài không đơn thuần là yếu tố công nghệ về máy móc thiết bị mà còn là công nghệ, kỹ năng về quản lý doanh nghiệp, kỹ năng quản lý kinh doanh của nhà quản trị doanh nghiệp, lao động có kỹ năng, kỹ thuật, nắm vững quy trình sản xuất của doanh nghiệp.

*Năm là, chính sách Nhà nước cho phép hoạt động OFDI của doanh nghiệp.* Nếu doanh nghiệp có nhu cầu, có vốn nhưng cơ chế cho hoạt động OFDI của Nhà nước thiếu rõ ràng, cụ thể, nhất quán thì hoạt động OFDI cũng khó phát triển. Yếu tố chính sách là yếu tố đủ cho hoạt động phát triển OFDI. Yếu tố nhu cầu và khả năng tài chính của doanh nghiệp chỉ là các yếu tố cần cho hoạt động phát triển OFDI. Trong quá trình xây dựng phương án phát triển OFDI không thể tách rời yếu tố chính sách của Nhà nước để khuyến khích đẩy dòng vốn OFDI của doanh nghiệp. Chính sách có ảnh hưởng lớn đến hoạt động OFDI. Tuy nhiên, chính sách có ảnh hưởng nhiều nhất là các chính sách quy định về tỷ suất thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất khẩu, nhập khẩu các vật tư, nguyên liệu, thành phẩm cho việc vận hành dự án ở nước ngoài. Ngoài những yếu tố trên, chính sách Nhà nước còn có các quy định về hỗ trợ của Nhà nước trong thúc đẩy hoạt động OFDI. Rõ ràng khi được Nhà nước thúc đẩy, các doanh nghiệp sẽ thuận lợi trong các thủ tục hành chính khi thực hiện OFDI; tiết kiệm được chi phí, thời gian đầu tư, tăng hiệu quả dự án.

*Sáu là, yếu tố rào cản thương mại của nước nhận đầu tư cũng là một nguyên nhân quan trọng "đẩy" dòng vốn OFDI của doanh nghiệp.* Như đã đề cập, rào cản thương mại hạn chế hàng hóa từ nước này sang nước khác bằng hạn ngạch, thuế nhập khẩu của nước chủ nhà cùng một số quy định về kỹ thuật khác của hàng hóa. Rào cản thương mại càng cao thì cơ hội xuất khẩu hàng hóa của doanh nghiệp càng hẹp, hiệu quả thu được do xuất khẩu hàng hóa càng thấp dẫn đến doanh nghiệp phải lựa chọn OFDI. Khi thực hiện OFDI doanh nghiệp sẽ tránh được hàng rào bảo hộ SX của nước chủ nhà đồng thời chủ động cung cấp hàng hóa cho thị trường nước nhận đầu tư; chủ động xây dựng kênh phân phối hàng hóa dài hạn phù hợp với thị trường bản địa. Từ nhiều thập kỷ nay, quá trình toàn cầu hóa được mở rộng, các rào cản thương

mại không mất đi, mà thậm chí gần đây có xu hướng tăng lên, chuyển từ các rào cản kinh tế- chính trị sang các rào cản kỹ thuật- công nghệ và tổ chức.

Mặc dù rào cản thương mại là yếu tố thúc đẩy các doanh nghiệp thực hiện OFDI, song yếu tố quyết định lại là quy mô thị trường của nước nhận đầu tư và các chi phí vận hành doanh nghiệp, chi phí vận chuyển, giao hàng...Rõ ràng doanh nghiệp không thực hiện OFDI khi quy mô thị trường nội địa nhỏ, chi phí cao. Trong trường hợp quy mô thị trường bé nhưng doanh nghiệp vẫn thực hiện chiến lược đầu tư để xuất khẩu thì nước nhận đầu tư phải có những lợi thế so sánh, mà nhất là giá thành SX thấp.

#### ***1.4.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến phát triển đầu tư ra nước ngoài***

##### ***1.4.2.1 Môi trường kinh doanh của nước nhận đầu tư***

*Môi trường chính trị:* Với môi trường chính trị ổn định, không có xung đột sắc tộc và tôn giáo nội bộ; không có đảo chính và cam kết không quốc hữu hóa tài sản của nhà đầu tư sẽ thu hút tốt vốn FDI và ngược lại. Đây cũng là nguyên nhân giải thích lý do vì sao dòng vốn FDI ít vào các nước Châu Phi và một số nước đang phát triển như (Philippin, Chi lê...) trong thời kỳ có nhiều chính biến [13].

Phần lớn các nhà đầu tư là nhà đầu tư không ưa rủi ro, nên môi trường chính trị là môi trường quan tâm hàng đầu. Việc chính trị của nước nhận đầu tư càng ổn định sẽ càng có nhiều nhà đầu tư tham gia đầu tư với quy mô càng lớn, thời gian đầu tư càng dài.

*Môi trường pháp luật:* Hoạt động OFDI là hoạt động đặc thù có thời hạn khá dài trên một môi trường kinh doanh mới, xa lạ với nhà đầu tư nên yếu tố pháp luật, chính sách của nước chủ nhà là rất quan trọng. Pháp luật có thể điều chỉnh trực tiếp hành vi của doanh nghiệp OFDI nhưng cũng chỉ có thể ảnh hưởng gián tiếp. Hệ thống chính sách, pháp luật có thể chỉ điều tiết một

phần của dòng đời dự án nhưng cũng có thể ảnh hưởng đến cả đời của dự án. Pháp luật luôn là yếu tố tác động mà nhà đầu tư nước ngoài quan tâm, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của nhà đầu tư, quy định về ngành nghề kinh doanh, ngành nghề khuyến khích hay hạn chế đầu tư, quy định về các loại thuế và chuyển lợi nhuận về nước; quy định về bảo vệ môi trường và công nghệ sử dụng trong sản xuất ... tất cả những yếu tố đó làm ảnh hưởng đến lợi nhuận ròng của nhà đầu tư và trực tiếp điều tiết quy mô đầu tư, thời gian đầu tư, sự sẵn sàng đầu tư của doanh nghiệp OFDI.

Một yếu tố có ảnh hưởng không ít đến thu hút FDI là các thủ tục hành chính. Các thủ tục hành chính khá đa dạng, bao quát hầu hết mọi hoạt động của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp FDI nói riêng. Những thủ tục thường xuyên phải giải quyết là thủ tục xin cấp phép lưu trú cho cán bộ, công nhân nước ngoài, thủ tục nhập cảnh, xuất cảnh, thủ tục xin phép đầu tư, thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp, nộp thuế... Khi các quy định này phức tạp, quy định thiếu nhất quán sẽ không "hút" được dòng vốn FDI [13]. Ngược lại, khi quy định thủ tục này đơn giản, thuận lợi và được chính quyền sở tại tạo điều kiện “đơn giản hóa” cho doanh nghiệp FDI thì việc thực hiện đầu tư, giải ngân vốn thuận lợi, tạo tiền đề cho doanh nghiệp FDI mở rộng đầu tư vào các dự án khác trên địa bàn.

Mặt khác, trong thực tiễn còn có các dạng "luật bất thành văn" như các phong tục, tập quán ... của nước nhận đầu tư cũng có tác dụng thúc đẩy hay hạn chế hoạt động OFDI (ví dụ: Nếu SX CN ở Lào mà không biết các ngày nghỉ lễ của dân Lào là ngày 1 và 15 hàng tháng để bố trí lao động thì việc ngừng nghỉ máy vào những ngày này là tất yếu, gây thiệt hại cho nhà đầu tư)

*Các yếu tố đầu vào, đầu ra cho sản xuất:* Bao gồm nguồn lực về tài nguyên khoáng sản, khí hậu, thời tiết, bầu trời, lãnh thổ, lao động và các

nguồn lực tài chính, vật chất và phi vật chất khác. Những yếu tố này cũng có vai trò hết sức quan trọng trong thu hút vốn FDI.

Trước hết, yếu tố tài nguyên thiên nhiên (đất đai, khoáng sản, nguồn nước, sông ngòi, khí hậu, thổ nhưỡng...) ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí điều hành SX kinh doanh khi đầu tư và cả khi khai thác dự án. Rõ ràng khi tài nguyên đa dạng, chi phí khai thác rẻ sẽ giúp doanh nghiệp giảm chi phí sản xuất, tăng hiệu quả dự án, tạo nên lợi thế cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác có chi phí đầu vào cao hơn.

Yếu tố dân số (dân cư, độ tuổi, trình độ dân trí, mức sống, thu nhập...) có ảnh hưởng quan trọng đến cả chiến lược SX kinh doanh, đầu vào lẫn đầu ra của doanh nghiệp. Khi nguồn nhân lực tại chỗ đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp OFDI và chi phí sử dụng lao động cho mỗi sản phẩm thấp thì sẽ có cơ hội thuận lợi cho doanh nghiệp đầu tư sản xuất. Ngược lại khi chất lượng lao động thấp, chi phí lao động cao sẽ không thể "hút" dòng vốn OFDI.

Cơ sở hạ tầng (hệ thống đường, điện, điện thoại, dịch vụ y tế, giáo dục...) đồng bộ sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư và thu hút tốt dòng vốn OFDI. Các yếu tố này cũng góp phần quan trọng trong giá thành sản xuất của doanh nghiệp. Bởi vậy khi cơ sở hạ tầng chưa phát triển Chính phủ nước nhận đầu tư thường ưu đãi để khuyến khích doanh nghiệp OFDI đầu tư.

Thị trường nước nhận đầu tư là yếu tố quan trọng nhằm thu hút dòng vốn đầu tư. Thị trường ở đây muốn nói đến tổng thể các yếu tố thị trường đầu vào, đầu ra chứ không riêng gì thị trường đầu ra. Thị trường đầu vào là thị trường về lao động, đất đai, nguồn nguyên liệu nhằm đảm bảo cho doanh nghiệp tiến hành SX kinh doanh. Thị trường đầu ra là thị trường tiêu thụ sản phẩm, thành phẩm của quá trình SX. Cả thị trường đầu vào lẫn đầu ra đều có ý nghĩa quyết định đến lựa chọn dự án OFDI của doanh nghiệp. Khi quy mô thị trường càng lớn thì quy mô đầu tư của doanh nghiệp tận dụng thị trường trong nước càng

lớn. Cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra đều có ý nghĩa quan trọng đối với thu hút OFDI. Nếu thị trường đầu vào thuận lợi, giá rẻ sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp SX được sản phẩm có khả năng cạnh tranh tốt về giá do đó có thể SX để cung ứng thị trường nội địa và để xuất khẩu.

#### *1.4.2.2 Môi trường kinh doanh của nước đi đầu tư*

Môi trường kinh doanh của nước đi đầu tư bao gồm các yếu tố thay đổi chính sách kinh tế vĩ mô, các hoạt động phát triển OFDI của Nhà nước và tiềm lực kinh tế, khoa học công nghệ.

*Thay đổi chính sách kinh tế vĩ mô:* Chính sách kinh tế vĩ mô tác động lên các chủ thể kinh doanh thường xuyên và có cả hạn chế lẫn thúc đẩy hoạt động OFDI của doanh nghiệp. Các chính sách trực tiếp ảnh hưởng đến phát triển OFDI có thể kể đến là chính sách tiền tệ, chính sách quản lý ngoại hối, tỷ giá, chính sách xuất nhập khẩu, chính sách thuế đối với hoạt động chuyển vốn, lợi nhuận ra đầu tư ở nước ngoài. Những chính sách này làm tăng hoặc giảm chi phí đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp do đó làm tăng hiệu quả hoặc giảm hiệu quả kinh doanh và tạo điều kiện thúc đẩy hoặc hạn chế hoạt động OFDI.

*Các hoạt động thúc đẩy OFDI* tập trung vào các Hiệp định đầu tư song phương và đa phương, tránh đánh thuế 2 lần, hỗ trợ về tài chính trong nghiên cứu đầu tư, bảo hiểm đầu tư, chính sách đối ngoại của nước đầu tư, luật và chính sách ưu tiên hoạt động OFDI. Chúng là cơ sở pháp lý để các nhà đầu tư thực hiện OFDI ở nước ngoài [13].

*Tiềm lực về kinh tế, khoa học công nghệ:* Sự tác động của yếu tố này thể hiện ở khả năng cung cấp dây chuyền, công nghệ, tiềm năng vốn và khả năng nghiên cứu triển khai của một quốc gia.

Những nhân tố này cũng chính là những nhân tố tạo động lực thúc đẩy hoạt động OFDI của một nước. Một quốc gia sở hữu càng nhiều bí quyết, công nghệ; càng đầu tư nhiều cho nghiên cứu triển khai thì càng có nhiều điều

kiện phát triển OFDI. Trình độ nghiên cứu và phát triển công nghệ luôn là một lợi thế của nước đi đầu tư. Một nước có trình độ nghiên cứu và phát triển công nghệ luôn là nước tạo ra các công nghệ cơ sở để tạo ra lợi thế cạnh tranh độc quyền và cần SX với quy mô lớn. Khi trong nước thị trường không đủ để khai thác công nghệ thì OFDI sẽ giúp tiêu thụ nguồn công nghệ này.

#### *1.4.2.3 Liên kết kinh tế khu vực và sự tăng trưởng của các công ty đa quốc gia*

*Liên kết kinh tế khu vực:* OFDI bị tác động mạnh mẽ và được thúc đẩy nếu các quốc gia thuộc các nước liên kết trong khu vực (ASEAN, EU...) hoặc các khối thị trường chung. Sự hình thành các khối thị trường này tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty đa quốc gia di chuyển địa điểm SX và phân phối giữa các nước thành viên trong khối, nhờ đó lưu chuyển dòng vốn FDI.

Trong khối thị trường chung, các nước thường đưa ra các chính sách thuận lợi nhằm tự do hóa thương mại giữa các nước thành viên đã loại bỏ các rào cản trong thâm nhập vào các thị trường của các nước thành viên, vì thế đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng mạng lưới phân phối và SX trong khối (thị trường chung). Mặt khác, các nước trong khối thị trường chung cũng thúc đẩy hình thành nên khu vực tự do đầu tư, tức là không có các rào cản trong di chuyển vốn đầu tư giữa các nước trong khối. Chính sách này đã tác động trực tiếp và thúc đẩy mạnh dòng vốn đầu tư giữa các nước [13].

Liên kết khu vực đã tạo ra một thị trường chung với quy mô lớn, yếu tố này rất hấp dẫn đối với các công ty đa quốc gia có mục tiêu đầu tư mở rộng thị trường trong vùng. Trong thị trường chung này đã có nhiều cơ chế, chính sách thuận lợi như thủ tục xuất nhập cảnh, thủ tục hải quan, lưu trú của lao động ... do đó thúc đẩy vốn FDI giữa các nước.

*Sự tăng trưởng của các công ty đa quốc gia:* Khi các công ty đa quốc gia tăng trưởng nhanh sẽ dẫn đến tích tụ tư bản sẵn sàng cho thực hiện FDI càng nhiều. Khi tích tụ tư bản lớn, xu hướng các công ty đa quốc gia mở rộng thêm

các ngành nghề kinh doanh mới ngoài những ngành nghề truyền thống, ngoài ra, các công ty đa quốc gia còn có thể mua lại các doanh nghiệp ở nước ngoài để kinh doanh với các ngành nghề gần hoặc các ngành nghề đang có nhu cầu về vốn để cơ cấu lại. Mặt khác, khi tích lũy lớn, các công ty cũng đầu tư nhiều hơn vào nghiên cứu phát triển công nghệ mới, lĩnh vực mới, tăng điều tra, khảo sát tài nguyên, cơ hội kinh doanh ở thị trường nước ngoài do đó tạo tiền đề cần thiết cho hoạt động FDI.

Đồng thời, gắn liền với sự phát triển khoa học công nghệ, điện tử viễn thông theo hướng hiện đại hóa đã đáp ứng được nhu cầu của các công ty đa quốc gia khi kinh doanh ở các nước như các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền thuận lợi và nhanh hơn, sự hiện đại hóa hệ thống giao thông, phương tiện đi lại làm thuận lợi trong di chuyển của các nhà kinh doanh, giảm chi phí cho doanh nghiệp; công nghệ thông tin phát triển nên doanh nghiệp có thể thay đổi các cách điều hành doanh nghiệp truyền thống, các phương thức hội họp khác tiết kiệm được nhiều chi phí cho doanh nghiệp như hội đàm truyền hình trực tiếp, điện thoại di động, gửi tài liệu báo cáo qua thư điện tử... Những thay đổi trên đã tạo thuận lợi hơn rất nhiều cho hoạt động điều hành SX của các công ty đa quốc gia và giảm được nhiều chi phí, góp phần thúc đẩy FDI phát triển.

### **1.5 Kinh nghiệm đầu tư ra nước ngoài của một số nước**

Trong phạm vi đề tài nghiên cứu, nghiên cứu sinh đã chọn Nhật Bản đầu tư CN vào Thái Lan; Trung Quốc đầu tư CN vào Châu Phi và Singapore đầu tư CN ra nước ngoài. Việc lựa chọn các nước trên để nghiên cứu hoạt động OFDI dựa vào những lý do sau:

Nghiên cứu kinh nghiệm đầu tư của Nhật Bản vào CN Thái Lan là dựa vào nguyên lý tương đồng môi trường kinh doanh (Nhật Bản đầu tư vào Thái Lan và Việt Nam đầu tư vào Lào). Nhật Bản là một nước nghèo tài nguyên,



nằm trong khu vực Châu Á đang triển khai chiến lược thực hiện OFDI để tận dụng lợi thế sở hữu công nghệ cao của mình và sử dụng nhân công rẻ tại Thái Lan. Mặt khác Nhật Bản là quốc gia đầu tư vào Thái Lan với chiến lược đầu tư mạnh mẽ, có mục đích đầu tư rõ ràng. Các hoạt động hỗ trợ, phát triển đầu tư đa dạng từ hỗ trợ tài chính, phi tài chính, viện trợ ODA, đào tạo nhân sự... nên rất dễ để rút ra bài học kinh nghiệm nhằm vận dụng vào thực tiễn phát triển OFDI vào CN Lào của doanh nghiệp Việt Nam.

Nghiên cứu kinh nghiệm đầu tư của Trung Quốc vào CN Châu Phi là vì Châu Phi là châu lục nghèo của thế giới, nhưng tài nguyên khoáng sản khá dồi dào, dân cư thưa, trình độ dân trí thấp... đặc điểm này của Châu Phi khá tương đồng với Lào. Mục tiêu đầu tư của Trung Quốc vào Châu Phi là khai thác tài nguyên thiên nhiên để phục vụ SX trong nước và di dân. Bởi vậy, việc nghiên cứu Trung Quốc đầu tư vào Châu Phi sẽ vận dụng được kinh nghiệm đầu tư của doanh nghiệp Trung Quốc cho các doanh nghiệp Việt Nam học tập. Mặt khác, Trung Quốc là nước có chế độ chính trị, kinh tế tương đồng với Việt Nam. Do đó các đặc điểm phát triển OFDI cũng phần nào tương tự với phát triển đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài. Những khó khăn trong hoạt động đầu tư ở Lào của doanh nghiệp Việt Nam cũng giống như của doanh nghiệp Trung Quốc đầu tư ở thị trường Châu Phi. Chẳng hạn:

- + Quy mô thị trường nhỏ, thiếu lao động có kỹ năng, cơ chế điều hành ngoại hối yếu và không có chính sách khuyến khích thuế.

- + Môi trường kinh doanh yếu: Nói chung, Vùng Châu Phi là vùng kém phát triển nhất trên thế giới. Theo phân loại của Liên Hợp Quốc, 50 nước kém phát triển nhất thì đã có 33 nước ở Châu Phi và trong số 63 nước có thu nhập thấp xếp loại bởi Ngân Hàng thế giới thì có 38 nước ở khu vực sa mạc Sahara Châu Phi. Một môi trường kinh tế yếu và chính sách ngoại hối bất ổn thường gây sức ép bất lợi lên nhà đầu tư.

+ Sự thiếu hụt lao động có kỹ năng: Giá ngày công lao động thấp dĩ nhiên là một yếu tố lôi cuốn OFDI của Trung Quốc, nhưng sự thiếu hụt kỹ năng của công nhân đã làm giảm lợi thế lao động rẻ, tác động giảm chất lượng của SP hoàn thành và hiệu quả điều hành của các doanh nghiệp.

Nghiên cứu sinh chọn hoạt động OFDI của Singapore là bởi đó không phải là nước mạnh về lĩnh vực CN nhưng hoạt động đầu tư CN vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn OFDI giai đoạn gần đây. Hoạt động đầu tư của Singapore rất rầm rộ, thành các chiến lược OFDI hiệu quả và thực hiện OFDI nhằm phát triển nền kinh tế trong nước do Singapore giới hạn về diện tích tự nhiên và dân số thấp trong khi dự trữ ngoại tệ lại cao. Việc thực hiện OFDI nhằm sử dụng tối ưu vốn của doanh nghiệp cho phát triển kinh tế đất nước.

Qua phân tích nguyên nhân lựa chọn các nước để nghiên cứu kinh nghiệm phát triển OFDI là Nhật Bản đầu tư vào Thái Lan, Trung Quốc đầu tư vào Châu Phi và Singapore đầu tư CN ra nước ngoài là phù hợp về phạm vi, đối tượng và mục đích nghiên cứu; đảm bảo những bài học rút ra là hữu ích và thiết thực nhằm đề xuất giải pháp phát triển OFDI của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN Lào.

### ***1.5.1 Kinh nghiệm Nhật Bản đầu tư vào CN Thái Lan***

Nhật Bản khan hiếm về tài nguyên thiên nhiên nhưng lại sở hữu những công nghệ sản xuất, kỹ thuật tiên tiến. Bởi vậy, hoạt động OFDI của doanh nghiệp Nhật Bản tập trung vào ngành CN cao như SX máy móc, thiết bị ô tô, xe máy; công nghệ điện, điện tử... Những kinh nghiệm chủ yếu của Nhật Bản trong phát triển đầu tư vào lĩnh vực CN vào Thái Lan như sau:

- *Về chính sách hỗ trợ phát triển OFDI vào Thái Lan:* Ký Hiệp định đối tác kinh tế Nhật-Thái ngày 3/4/2007: theo Hiệp định trên, Nhật Bản sẽ loại bỏ 92% thuế đối với hàng hóa nhập khẩu từ Thái Lan trong vòng 10 năm. Tương tự, 97% hàng hóa xuất khẩu của Nhật Bản sang Thái Lan cũng được miễn

thuế; Nhật Bản ngay lập tức loại bỏ thuế đối với hầu hết các mặt hàng công nghiệp của Thái Lan, trong khi Thái Lan loại bỏ thuế đối với linh kiện ô tô của Nhật Bản (trừ 5 loại động cơ) trong vòng 5 năm đầu kể từ khi Hiệp định có hiệu lực. Các mức thuế đối với 5 loại động cơ trên sẽ được loại bỏ hai năm sau đó [28]. Hiệp định này sẽ tạo điều kiện thu hút FDI của Nhật Bản vào lĩnh vực công nghiệp Thái Lan.

*- Về dịch vụ hỗ trợ của tổ chức xúc tiến OFDI của Nhật Bản:*

\* Hoạt động hỗ trợ của Tổ chức thương mại Nhật Bản -JETRO: Đây là tổ chức của Chính phủ có nhiệm vụ xúc tiến thương mại và đầu tư giữa Nhật Bản và các nước trên thế giới. Tổ chức này do Bộ kinh tế, Thương mại và CN thành lập năm 1958, năm 1959 JETRO đã thành lập văn phòng ở Thái Lan. Đến năm 2010, JETRO đã có 14 văn phòng ở 9 quốc gia Đông Á trong tổng số trên 70 văn phòng ở trên khắp thế giới. JETRO ở Thái Lan hoạt động với mục tiêu khuyến khích đầu tư của các doanh nghiệp Nhật Bản tại thị trường nước ngoài [64].

Với vai trò giúp đỡ phát triển hoạt động ở thị trường nước ngoài cho các DN Nhật Bản thực hiện OFDI. Các lĩnh vực tư vấn bao quát các yếu tố của nền kinh tế như luật, thuế, các vấn đề lao động. Riêng văn phòng JETRO ở Bangkok, Manila và New Delhi còn là tổ chức điều hành trung tâm hỗ trợ kinh doanh để cung cấp văn phòng tạm thời và các dịch vụ hỗ trợ cho các DN Nhật Bản mới tham gia vào thị trường. Trung tâm này cũng khuyến nghị Chính phủ địa phương cải thiện môi trường kinh doanh [62].

Ngoài các hoạt động trên, JETRO còn thực hiện cuộc khảo sát “kinh doanh của doanh nghiệp Nhật Bản ở Thái Lan” hai lần/năm để phân tích kinh tế, chính trị ở Thái Lan. Kết quả khảo sát được xuất bản bằng ba thứ tiếng là tiếng Thái, tiếng Anh và tiếng Nhật để làm nguồn tài liệu tham khảo cho các

doanh nghiệp, nhà nghiên cứu Nhật Bản quan tâm đến đầu tư, kinh doanh ở Thái Lan [64].

Hoạt động của JETRO tại Thái Lan. Bao gồm:

1. Hỗ trợ về văn phòng tạm thời cho các doanh nghiệp Nhật Bản ở Thái Lan
2. Cung cấp thông tin trong lĩnh vực tài chính, sử dụng, đào tạo lao động
3. Hướng dẫn các công việc phải làm sau khi doanh nghiệp đi vào hoạt động
4. Cung cấp các thông tin hữu ích trong điều hành doanh nghiệp nhằm giảm biến động bất lợi cho doanh nghiệp Nhật Bản ở Thái Lan trong giai đoạn đầu thực hiện đầu tư ở Thái Lan
5. Tư vấn cho các DN chọn ngành CN, tổ chức hội thảo để định hướng CN, giới thiệu các cơ hội tiếp cận công nghệ Nhật Bản để SX tại Thái Lan [63].

*- Hoạt động của doanh nghiệp Nhật Bản:*

Các doanh nghiệp Nhật Bản đã thường xuyên nghiên cứu cơ hội đầu tư, nghiên cứu chiến lược của các đối thủ cạnh tranh đến từ Mỹ và châu Âu, nghiên cứu thị trường và tìm hiểu nguồn tài nguyên thiên nhiên, các cơ hội đầu tư ở Thái Lan. Doanh nghiệp Nhật Bản cũng chú trọng chuyên môn hóa cao dây chuyền SX, áp dụng chuỗi cung ứng toàn cầu vào quá trình SX SP, tập trung cải tiến SP, để đáp ứng thị hiếu của người tiêu dùng Thái Lan và các nước Đông Nam Á khác [41].

Tích cực tìm kiếm đối tác liên doanh, liên kết đầu tư ở Thái Lan, tháp tùng các đoàn tham quan, làm việc với Chính phủ nước sở tại để phát hiện, tìm kiếm, tiếp cận cơ hội đầu tư ở Thái Lan; Thành lập văn phòng đại diện tại Thái Lan và các nước trong khu vực cũng là những nỗ lực để phát triển OFDI trong lĩnh vực CN hiệu quả. Tính đến 31/12/2007, Nhật Bản có trên 150 văn

phòng đại diện của doanh nghiệp tại Thái Lan để nghiên cứu tìm hiểu thị trường ở Thái Lan và xúc tiến đầu tư.

### ***1.5.2 Kinh nghiệm Trung Quốc đầu tư vào CN Châu Phi***

FDI của Trung Quốc vào Châu Phi là 391,68 triệu USD năm 2005, tăng so với 317,43 triệu USD năm 2004. Năm 2006, FDI của Trung Quốc vào Châu Phi tiếp tục tăng mạnh, đạt 519,86 triệu USD [46]. Với chiến lược “vươn ra thế giới”, Trung Quốc có những hỗ trợ đồng bộ và có hiệu quả để phát triển dòng vốn OFDI của doanh nghiệp, từ chế độ bảo lãnh vốn đầu tư, dịch vụ tài trợ phi tài chính (thông tin đầu tư, thị trường, lao động, pháp lý...); ký kết các hiệp định hợp tác kinh tế giữa Trung Quốc với Châu Phi, các thỏa thuận về thuế ưu đãi giúp doanh nghiệp, sự điều chỉnh thiết thực của các chính sách hỗ trợ OFDI của Nhà nước, ... Chính phủ Trung Quốc đã áp dụng các chính sách phát triển OFDI vào CN Châu Phi như sau:

- *Đơn giản hóa thủ tục cấp phép*: Vào năm 2003, Bộ thương mại và Ủy ban điều hành ngoại hối đề xuất thực hiện chương trình cấp phép ở địa phương cho các dự án OFDI có giá trị dưới 3 triệu USD mà không cần xin cấp phép ở Trung ương [61].

- *Khuyến khích về thuế*: Tất cả các doanh nghiệp ở nước ngoài của Trung Quốc được miễn thuế thu nhập 5 năm đầu kể từ hoạt động. Sau 5 năm, nếu doanh nghiệp đầu tư ở các nước có ký hiệp định tránh đánh thuế 2 lần với Trung Quốc tiếp tục được miễn thuế thu nhập ở Trung Quốc [48].

- *Hỗ trợ về tài chính*: Trung Quốc thực hiện đồng bộ các chính sách sau:

+ Chính phủ Trung Quốc cũng thành lập các quỹ đặc biệt để hỗ trợ cho dự án OFDI Trung Quốc để trợ cấp trực tiếp và giảm bớt lãi vay cho các doanh nghiệp mở rộng hoạt động đầu tư ở nước ngoài

+ Các doanh nghiệp ở nước ngoài được chính phủ trợ cấp gián tiếp như yếu cầu nước nhận ODA của Trung Quốc phải do các doanh nghiệp Trung Quốc cung cấp thiết bị hoặc thắng thầu xây dựng.

+ Các ngân hàng Nhà nước Trung Quốc được phép khuyến khích hỗ trợ các dự án OFDI để tăng tính cạnh tranh dự án bằng cách cấp vốn trực tiếp cho các dự án phù hợp [48].

+ Trung Quốc thành lập quỹ Châu Phi-Trung Quốc giá trị 5 tỷ USD để khuyến khích và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho các doanh OFDI Trung Quốc tại Châu Phi. Áp thuế với thuế suất bằng không đối với một số mặt hàng xuất khẩu của Châu Phi [47].

+ Tháng 12/2004, Ngân hàng phát triển Trung Quốc cho công ty Huawei vay 10 tỷ USD để khuyến khích hãng đầu tư ở nước ngoài [61].

- *Chính sách kinh tế*: Trung Quốc duy trì kinh tế vĩ mô tăng trưởng ổn định, tăng giá đồng nhân dân tệ so với các ngoại tệ mạnh khác đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động OFDI ra nước ngoài; tích cực đàm phán và ký kết các Hiệp định với các nước Châu Phi.

Trung Quốc trở thành đối tác thương mại lớn thứ 2 của Châu Phi (chỉ sau Mỹ) với giá trị thương mại 2 chiều đạt trên 50 tỷ USD vào năm 2006, tăng 8,5 lần so với 5,9 tỷ USD năm 1999. Nguyên nhân Trung Quốc tập trung đầu tư vào Châu Phi không chỉ nhằm khai thác tài nguyên khoáng sản và năng lượng mà còn nhằm mở rộng thị trường hàng hóa Trung Quốc tại đây; lãnh đạo cao cấp nhà nước Trung Quốc đã quan tâm, cam kết tăng cường thực hiện chương trình ODA tại Châu Phi bằng các cam kết cụ thể [48].

Mặt khác, vào năm 2000, cuộc hội thảo đầu tiên về hợp tác giữa Trung Quốc và Châu Phi đã được tổ chức ở Bắc Kinh. Hội thảo này đã mở đường cho hợp tác trong các vấn đề quan hệ quốc tế, quan hệ kinh tế, vấn đề phát triển xã hội và chính trị. Các năm tiếp theo (2003 và năm 2006) hội thảo về

hợp tác giữa Trung Quốc và Châu Phi tiếp tục được tổ chức và thu được nhiều thành công. Trong đó năm 2006, Trung Quốc đã dành 5 tỷ USD vốn vay ưu đãi cho châu Phi để hỗ trợ các dự án OFDI Trung Quốc tại đây [48]. Hoạt động này gần giống với hoạt động của JETRO Nhật Bản tại Thái Lan để hỗ trợ cho đầu tư của doanh nghiệp Nhật Bản tại Thái Lan.

Trung Quốc đồng thời xóa tất cả các khoản nợ vay không lãi cho các nước kém phát triển và các nước nghèo nặng nợ ở Châu Phi đáo hạn vào năm 2005. Đồng thời cung cấp 3 tỷ USD nợ ưu đãi, 2 tỷ USD tín dụng ưu đãi trong vòng 3 năm tới tại Châu Phi. [47].

Ngoài ra, hoạt động phát triển OFDI của doanh nghiệp Trung Quốc ra nước ngoài cũng đã xác định rõ mục tiêu đầu tư là nhằm tận dụng tài nguyên, thị trường, công nghệ, đa dạng hóa ngành nghề và gia tăng tài sản chiến lược. [49]. Bằng việc xác định rõ mục tiêu đầu tư, các doanh nghiệp Trung Quốc đã tập trung: Tích cực tìm các đối tác, dự án và lựa chọn hình thức đầu tư phù hợp để tiết kiệm chi phí như công ty sắt thép Quảng Đông Baoshan đã tiết kiệm được 6 triệu USD giai đoạn 1990-1994 khi lập liên doanh đầu tư tại Bắc Phi, Australia và Brazil (hoạt động này tương tự hoạt động của doanh nghiệp Nhật Bản ở Thái Lan). Doanh nghiệp tích cực tận dụng quota của nước tiếp nhận đầu tư (như Quota hàng dệt may để xuất khẩu sang Mỹ); doanh nghiệp chủ động lựa chọn dự án đầu tư vào các ngành nghề phù hợp và tận dụng tối đa ưu thế của doanh nghiệp, hạn chế mặt yếu bằng cách liên doanh, liên kết tránh thuế nhập khẩu nguyên vật liệu. Kinh nghiệm đầu tư của các doanh nghiệp Trung Quốc ở các thị trường chưa phát triển là đầu tư dự án có quy mô nhỏ, sử dụng nhiều lao động, sản xuất các sản phẩm ít khác biệt và giá trị gia tăng thấp; các sản phẩm dệt may, quần áo, giày dép, xe đạp, các sản phẩm điện tử đơn giản mà Trung Quốc có lợi thế cạnh tranh chỉ nên sản xuất ở các nước có thu nhập bình quân bằng hoặc thấp hơn Trung Quốc [49].

### ***1.5.3 Kinh nghiệm phát triển OFDI của Singapore***

Mặc dù hoạt động đầu tư CN của Singapore chỉ chiếm trên dưới 20% tổng vốn đầu tư nhưng đầu tư CN vào Châu Á của Singapore lại chiếm gần 90% tổng số vốn này bởi Châu Á gồm những quốc gia gần về vị trí địa lý và có điều kiện thuận lợi cho phát triển đầu tư CN phù hợp với kinh nghiệm của Singapore [51]. Đến đầu những năm 90 của thế kỷ XX Chính phủ Singapore xây dựng chiến lược phát triển kinh tế hướng ngoại, một “chiếc cánh thứ 2” để tận dụng cơ hội trong khu vực và giảm sự dễ tổn thương của nền kinh tế.

Dù các hoạt động OFDI của doanh nghiệp Singapore không được hỗ trợ và thúc đẩy mạnh mẽ như Trung Quốc, không có sự hậu thuẫn về địa điểm kinh doanh ban đầu như JETRO của Nhật Bản ở Thái Lan nhưng dịch vụ hỗ trợ đầu tư của Nhà nước đã được thực hiện khá bài bản, nhất quán và doanh nghiệp ý thức được sự cần thiết phải thực hiện OFDI để mở rộng sản xuất.

*Những bài học rút ra từ thực tiễn phát triển OFDI của Singapore là:*

1. Hỗ trợ thuế đối với một số dự án trọng điểm, miễn thuế đối với các doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, miễn thuế đối với thu nhập từ nước ngoài chuyển về Singapore cũng như hỗ trợ tìm hiểu, đánh giá dự án FDI khả thi [45]. Rõ ràng hoạt động này của Nhà nước Singapore có tác động thúc đẩy trực tiếp hoạt động OFDI của doanh nghiệp vì giảm chi phí của doanh nghiệp, tăng tỷ suất sinh lợi của vốn đầu tư.

2. Chính phủ hỗ trợ các dịch vụ tư vấn OFDI cho các doanh nghiệp. Qua các trung tâm hỗ trợ, tư vấn, doanh nghiệp được định hướng trong hoạt động OFDI phù hợp với chiến lược phát triển của Nhà nước và tiềm lực của doanh nghiệp [54]. Đây là hoạt động tương tự hoạt động của JETRO Nhật Bản tại Thái Lan. Với hoạt động này sẽ có tác động thúc đẩy đầu tư của các doanh nghiệp ra nước ngoài có chiều sâu hơn, lựa chọn doanh nghiệp và đối tác liên doanh cũng như cơ hội đầu tư tối ưu hơn.



3. Chính phủ thực hiện đầu tư trực tiếp cùng với doanh nghiệp trong một số dự án để làm tiền đề cho doanh nghiệp thực hiện OFDI. Thông qua hoạt động này Chính phủ đã thúc đẩy các doanh nghiệp Singapore nghiên cứu, tìm hiểu đầu tư mở rộng sang các ngành nghề khác ở nước ngoài [54]. Khi cùng đầu tư nghĩa là chính phủ đã đồng thời chia sẻ rủi ro với doanh nghiệp nhất là sự góp vốn đầu tư mà doanh nghiệp không phải trả lãi suất. Khi dự án thành công doanh nghiệp có thể mua lại phần vốn của nhà nước để điều hành kinh doanh chủ động hơn.

4. Năm 1973, Singapore thành lập Ủy ban đào tạo công nhân CN. Mục tiêu của thành lập Ủy ban nhằm đào tạo đội ngũ cán bộ và công nhân cung cấp cho các tập đoàn, doanh nghiệp trong và ngoài nước của Singapore. Do đó, đội ngũ lao động ở Singapore nâng cao trình độ tay nghề, tăng năng suất lao động, chất lượng lao động tạo tiền đề cho hoạt động OFDI thuận lợi.

5. Xác định các quốc gia mục tiêu cho OFDI của doanh nghiệp. Chính phủ xác định các quốc gia lân cận như các nước ASEAN, Trung Quốc, Ấn Độ là các nước ưu tiên thực hiện OFDI cho các doanh nghiệp Singapore [54]. Việc xác định quốc gia mục tiêu nhằm xây dựng được các Hiệp định, chiến lược ngoại giao, chính sách đồng bộ từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển OFDI, tăng hiệu quả và khuyến khích đầu tư của doanh nghiệp.

#### ***1.5.4 Những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam về phát triển OFDI trong lĩnh vực công nghiệp***

Qua nghiên cứu, tìm hiểu kinh nghiệm hoạt động OFDI của các nước trên. Những bài học kinh nghiệm để phát triển OFDI trong lĩnh vực CN đối với doanh nghiệp Việt Nam như sau:

1. Khi các doanh nghiệp Việt Nam nắm rõ môi trường đầu tư, đối tác, nắm rõ điểm mạnh, điểm yếu của dự án, của doanh nghiệp, khi đó mới xây dựng được chiến lược đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh tối ưu. Bởi vậy,

doanh nghiệp cần chủ động tìm kiếm dự án, tìm kiếm cơ hội đầu tư, đối tác phù hợp để phát huy những lợi thế hiện có. Xây dựng phương án sử dụng nguồn lực tại địa phương (lao động, đất đai) hiệu quả nhất để giành chiến thắng tại thị trường nước ngoài. Mặt khác, doanh nghiệp thực hiện OFDI cũng nên phân tích kỹ các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh, cung ứng SP dịch vụ phù hợp với nhu cầu, thị hiếu, tiềm lực kinh tế của người tiêu dùng bản địa, xây dựng chiến lược phát triển dài hạn; tích cực cập nhật thông tin trong đầu tư phát triển CN ở nước ngoài.

2. Trong hoạt động đầu tư, không thể thiếu định hướng của Nhà nước Việt Nam. Định hướng của Nhà nước đảm bảo lợi ích lâu dài cho các nhà đầu tư, cho lợi ích của Nhà nước, đảm bảo chiến lược hỗ trợ có trọng điểm, rõ ràng về mục tiêu từng khu vực, từng ngành nghề, từng giai đoạn... Do đó, Nhà nước cần hoạch định chiến lược phát triển OFDI dài hạn trên cơ sở tiềm lực kinh tế hiện thời, nguồn tài nguyên và dung lượng thị trường tiêu dùng hiện tại và tương lai. Nhà nước Việt Nam tích cực trong hợp tác đào tạo lao động ở nước bạn để đào tạo nguồn nhân lực cho hoạt động của các doanh nghiệp OFDI ở nước ngoài, phối hợp đưa các chuyên gia ra nước ngoài để chuyển giao công nghệ trong nước.

3. Hoạt động hỗ trợ của Nhà nước Việt Nam có tác động “đẩy” dòng vốn OFDI ra nước ngoài, khi hoạt động này càng tích cực, càng phù hợp thì dòng vốn OFDI ra nước ngoài càng cao. Chính vì vậy, khi thực hiện khuyến khích hoạt động OFDI, Nhà nước xây dựng chính sách ưu đãi về thuế, lãi suất đối với một số dự án OFDI trọng điểm có tác dụng khuyến khích nền kinh tế Việt Nam phát triển. Đàm phán và ký kết các hiệp định về tránh đánh thuế 2 lần, hiệp định về đầu tư song phương giữa nước đi đầu tư với các nước đối tác.

4. Để phát triển OFDI, kinh nghiệm các nước nghiên cứu thường sử dụng vốn ODA như là một công cụ để dẫn nguồn vốn OFDI vào những thị

trường, lĩnh vực công nghiệp mục tiêu. Qua kinh nghiệm đầu tư của Trung Quốc vào Châu Phi cho thấy, hình thức cho các doanh nghiệp OFDI nhận thầu cung cấp thiết bị hoặc nhận thầu xây dựng các dự án thực hiện bằng vốn ODA khá phổ biến. Do đó, đối với Việt Nam, việc nghiên cứu, hỗ trợ doanh nghiệp OFDI có thể thực hiện bằng quy định nhà thầu Việt Nam sẽ được thực hiện dự án trong hiệp định tài trợ vốn ODA.

5. Nhằm hỗ trợ các lĩnh vực đầu tư có tính chiến lược đối với nền kinh tế Việt Nam, hỗ trợ đúng đối tượng, đúng ngành nghề, đúng mục đích của nguồn vốn OFDI, nhất thiết Nhà nước phải hỗ trợ cả lĩnh vực tài chính và phi tài chính. Đối với lĩnh vực tài chính có thể thực hiện bằng cách giảm thuế thu nhập hoặc tạo điều kiện cho doanh nghiệp OFDI vay vốn thực hiện OFDI. Đối với lĩnh vực phi tài chính có thể thực hiện bằng hỗ trợ đào tạo cán bộ, kỹ năng đầu tư vào một số nước, một số ngành; nghiên cứu đổi mới chính sách quản lý nhà nước, quy định thủ tục đăng ký đầu tư thuận lợi... cũng là những kinh nghiệm thiết thực mà Nhà nước Việt Nam cần quan tâm.

### **Kết luận chương 1**

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ, việc phát triển OFDI nói chung là hết sức cần thiết vì bản chất của hoạt động OFDI là nhằm đạt được mục tiêu đối với cả nước đi đầu tư và nước nhận đầu tư: Nước đi đầu tư có thể phát triển được thị trường mới, xuất khẩu được dây chuyền công nghệ SX đã hết chu kỳ sống ở trong nước, tăng hiệu quả sử dụng vốn, khai thác được các tài nguyên thiên nhiên và các lợi thế về lao động, đất đai ở nước nhận đầu tư; nước nhận đầu tư thì tận dụng được nguồn vốn nước ngoài mà không tăng thêm hệ số nợ, chuyển giao được các công nghệ mới cho SX trong nước, khai thác được tài nguyên có hiệu quả và tạo thêm việc làm cho lao động trong nước.

OFDI khá đa dạng về hình thức và có nhiều yếu tố ảnh hưởng. Đó là các yếu tố “đẩy” thuộc nước đi đầu tư; các yếu tố “kéo” của nước nhận đầu tư các yếu tố đó có thể là hệ thống chính sách thuận lợi, hỗ trợ về thuế, lãi vay ngân hàng; mối quan hệ chính trị tốt giữa các quốc gia... và khi có đủ yếu tố “kéo” và “đẩy” kết hợp với các doanh nghiệp có nhu cầu, năng lực thực hiện đầu tư thì FDI mới được thực hiện tối ưu.

Qua nghiên cứu kinh nghiệm thực hiện OFDI của một số nước điển hình, nhằm tăng hiệu quả đầu tư, tất yếu Nhà nước Việt Nam, doanh nghiệp Việt Nam phải tích cực nghiên cứu tìm hiểu, học tập, vận dụng kinh nghiệm thực hiện OFDI của các quốc gia tiêu biểu như Nhật Bản, Singapore, Trung Quốc. Những bài học kinh nghiệm của các quốc gia tiêu biểu đó đối với Nhà nước, doanh nghiệp Việt Nam sẽ góp phần tăng hiệu quả đầu tư vào lĩnh vực CN nói riêng và các lĩnh vực đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam nói chung ở nước ngoài.

**Chương 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP  
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀO LĨNH VỰC CÔNG NGHIỆP  
Ở LÀO GIAI ĐOẠN 2005-2010**

**2.1 Sự cần thiết và mục tiêu thực hiện đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào**

***2.1.1 Sự cần thiết phải thực hiện OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào***

Lào là quốc gia láng giềng có chung biên giới với Việt Nam khoảng 2.069 km, có nhiều cặp cửa khẩu nên giao thương giữa 2 nước Việt Nam và Lào rất thuận lợi; hàng hóa từ Lào có thể quá cảnh xuất khẩu ra nước thứ ba qua các cảng biển ở Việt Nam, tiềm năng và cơ hội đầu tư ở Lào khá phong phú và đa dạng, chính sách thu hút đầu tư của nhà nước Lào hấp dẫn các doanh nghiệp Việt Nam... Bởi vậy thực hiện OFDI vào Lào là cần thiết khi phân tích dưới góc độ doanh nghiệp cũng như góc độ Nhà nước. Cụ thể như sau:

***2.1.1.1 Sự cần thiết đối với doanh nghiệp Việt Nam***

*Một là* Nhà nước Lào có nhiều tài nguyên, khoáng sản chưa được khai thác như nguồn thủy năng (khoảng 27.000 MW)[10]; nguồn tài nguyên về đất đai dồi dào để phát triển cây công nghiệp; tài nguyên về khoáng sản như vàng, bạc, đồng... còn chưa được khảo sát toàn diện để đầu tư khai thác. Trong khi đó các doanh nghiệp Việt Nam sau khi đã lớn mạnh ở Việt Nam, đã có tích lũy vốn và kinh nghiệm quản lý, sở hữu công nghệ khai thác tốt nên có nhu cầu cấp thiết đầu tư tại Lào để khai thác tài nguyên, tăng hiệu quả sử dụng vốn.

*Hai là* Lào và Việt Nam đã mở nhiều cặp cửa khẩu, đã và đang được đầu tư cơ sở hạ tầng tốt bao gồm: 7 cửa khẩu quốc tế, 7 cửa khẩu chính và 7 cửa khẩu phụ trải đều từ Bắc Lào đến Nam Lào rất thuận lợi cho vận chuyển, quá

cảnh vật tư, tài sản, hàng hóa trong quá trình đầu tư và cả trong quá trình khai thác dự án sau này. Mặt khác, khoảng cách địa lý đường bộ giữa Việt Nam và Lào gần, thủ tục hải quan xuất nhập cảnh ở cả hai nước đang từng bước được cải thiện nên hoạt động quá cảnh, xuất nhập khẩu phục vụ đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam ngày càng thuận lợi.

*Ba là* Nhà nước Lào có chính sách thu hút đầu tư khá hấp dẫn đối với doanh nghiệp Việt Nam như các khuyến khích đầu tư vào các vùng biên giới tiếp giáp Việt Nam, ưu đãi thuế khi đầu tư vào khu vực vùng sâu, vùng xa còn thiếu cơ sở hạ tầng. Ngoài ra, một số dự án nằm trong Hiệp định của Chính phủ Việt Nam đề nghị Chính phủ Lào dành cho doanh nghiệp Việt Nam (ví dụ thủy điện Nậm Mô, thủy điện Xê Khạ Mản 3) khi ký Hiệp định tài trợ vốn ODA. Các dự án CN này rất có lợi thế cho doanh nghiệp Việt Nam nên doanh nghiệp Việt Nam rất sẵn sàng đầu tư.

*Bốn là* phát triển OFDI ở Lào nhằm mở rộng thị trường (xuất khẩu, lao động, tài chính...): OFDI là một trong những hình thức thâm nhập vào thị trường nước ngoài. Thâm nhập thị trường theo hình thức này sẽ giúp người Lào làm quen với SP của Việt Nam, tránh được bảo hộ SX của Lào nhờ đó mà mở rộng thị trường xuất khẩu cho SP khác, thúc đẩy hoạt động biên mậu giữa Việt Nam và Lào, thúc đẩy SX kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam.

*Năm là* hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam khá đa dạng, ở nhiều vùng lãnh thổ, quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên, hoạt động đầu tư vào Lào giai đoạn 2005-2010 vẫn là hoạt động nổi bật, đa dạng về lĩnh vực, chiếm tỷ trọng lớn về tổng vốn OFDI của doanh nghiệp Việt Nam. Mặt khác, qua so sánh tỷ trọng các ngành đầu tư vào Lào của doanh nghiệp Việt Nam thời gian qua, các dự án đầu tư vào lĩnh vực CN vẫn là các dự án chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn đầu tư (như dự án thủy điện, dự án khai thác và thăm dò dầu khí, dự án tìm kiếm và khai thác khoáng sản ...). Các dự án thuộc ngành

nông-lâm nghiệp, dịch vụ, xây dựng vẫn chưa được đầu tư quy mô lớn như dự án CN. Ngoài ra, dự án CN vẫn là dự án có kỳ vọng hiệu quả đầu tư tốt hơn cho nhà đầu tư, tạo ra nguồn nguyên liệu đầu vào cấp thiết hơn cho ngành SX CN tại Việt Nam, góp phần đẩy nhanh thực hiện chiến lược công nghiệp hóa - hiện đại hóa đến năm 2020 (của Việt Nam). Hơn nữa, đầu tư vào lĩnh vực CN đồng thời tạo nhiều cơ hội xuất khẩu công nghệ của Việt Nam sang Lào để kéo dài chu kỳ sống, tăng hiệu quả đầu tư và phù hợp với môi trường đầu tư kinh doanh ở Lào đến năm 2020. Trong khi đó, đầu tư vào lĩnh vực Nông-Lâm nghiệp ở Lào chỉ nhằm khai thác nguồn lợi đất đai nước bạn, tỷ suất lợi nhuận thấp. Riêng ngành dịch vụ, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa có nhiều cơ hội đầu tư ở Lào do Lào là nước đang phát triển nên lượng cầu dịch vụ thấp, đầu tư cũng kém hiệu quả hơn so với đầu tư vào lĩnh vực CN.

Ngoài những tác động tích cực như trên, hoạt động OFDI ở Lào còn nhằm phân tán rủi ro cho doanh nghiệp Việt Nam, tăng kinh nghiệm quản lý điều hành doanh nghiệp ở Lào, từng bước xây dựng chiến lược sản phẩm, khách hàng đa quốc gia và xuất khẩu điện năng phục vụ SX, tiêu dùng tại Việt Nam.

#### *2.1.1.2 Sự cần thiết đối với Nhà nước Việt Nam*

*Một là* việc thực hiện OFDI sẽ tận dụng được lợi thế về chi phí SX thấp của nước nhận đầu tư để hạ giá thành SP, nâng cao hiệu quả của vốn đầu tư [17]. Khi các doanh nghiệp OFDI nâng cao hiệu quả vốn đầu tư, đồng nghĩa với giá trị lợi nhuận đầu tư lớn hơn và do đó tăng tiền thuế nộp cho ngân sách Nhà nước Việt Nam. Hơn nữa, bằng việc thực hiện OFDI vào Lào, cũng cho phép mở rộng dòng vốn đổ vào trong nước bắt nguồn trực tiếp từ sự hồi hương những khoản lợi nhuận thu được từ việc đầu tư sang Lào hay từ kết quả vận động đầu tư trực tiếp của doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp Lào [10].

*Hai là* khi các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ở Lào để khai thác tài nguyên, đầu tư các dự án năng lượng xuất khẩu phục vụ nền công nghiệp hóa, hiện đại hóa sản xuất tại Việt Nam sẽ có tác động thúc đẩy nền kinh tế trong nước theo hướng công nghiệp, như năng lượng điện, thạch cao, gỗ, khoáng sản như muối ka li, sắt, đồng....

*Ba là* thông qua OFDI để thắt chặt mối quan hệ kinh tế giữa 2 nhà nước, đảm bảo lợi ích 2 quốc gia và bảo vệ tuyến biên giới Việt Nam-Lào ổn định, phát triển. Lào là nước đang phát triển bởi vậy nhu cầu thu hút đầu tư cho phát triển kinh tế khá lớn, nhất là thu hút vốn ODA để đầu tư cho hoàn thiện cơ sở hạ tầng, các tuyến đường khu vực biên giới để nâng cao mức sống của cư dân biên giới, tiêu trừ lực lượng phản động chống phá nhà nước Lào và lực lượng phản động chống phá Nhà nước Việt Nam hoạt động ở vùng biên giới Việt – Lào. Từ đó đảm bảo an ninh chính trị ổn định, tạo tiền đề quan trọng phát triển kinh tế Việt Nam.

*Bốn là* thực hiện OFDI ở Lào góp phần giảm tỷ lệ lao động Việt Nam thất nghiệp. Mặc dù lao động Việt Nam làm việc tại các dự án đầu tư OFDI ở Lào chưa nhiều, tuy nhiên về mặt lý thuyết, hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào vẫn tạo việc làm cho lao động Việt Nam: Quá trình thực hiện và triển khai dự án OFDI ở Lào không chỉ sử dụng lao động bản địa mà còn sử dụng cả lao động quản lý, công nhân Việt Nam. Do đó sẽ làm tăng số lượng lao động được tuyển dụng làm việc, giảm tỷ lệ thất nghiệp, tăng thu nhập cho lao động Việt Nam.

Như vậy, hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào là tất yếu khách quan và hết sức cần thiết. Một mặt nó nhằm tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, tránh các hàng rào bảo hộ thương mại, kéo dài chu kỳ sống cho các công nghệ, SP đã suy thoái ở Việt Nam, một mặt nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an ninh quốc phòng và củng cố



mối quan hệ hữu hảo, thân thiện cùng phát triển giữa 2 Nhà nước Việt Nam và Lào.

### ***2.1.2 Mục tiêu thực hiện OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào***

#### *2.1.2.1 Mục tiêu của doanh nghiệp*

+ *Mục tiêu lợi nhuận*: Là mục tiêu xuyên suốt và cơ bản nhất của các doanh nghiệp. Về mặt lý thuyết thì doanh nghiệp chỉ lựa chọn những dự án có IRR lớn hơn tỷ suất lợi nhuận bình quân của doanh nghiệp. Trong trường hợp tổng quát, tỷ suất lợi nhuận của dự án đầu tư tối thiểu phải lớn hơn tỷ lệ lãi suất tiền gửi trung hạn tại Việt Nam. Khi đạt được kỳ vọng như trên thì doanh nghiệp OFDI mới thực hiện đầu tư. Ngoại trừ một số dự án mang tính kinh tế xã hội của các doanh nghiệp quốc phòng, an ninh, còn lại các dự án khác mục đích lợi nhuận vẫn được đặt lên hàng đầu.

+ *Mục tiêu khai thác các nguyên liệu đầu vào giá rẻ* cho sản xuất của doanh nghiệp ở Việt Nam: Rất nhiều ngành SX tại Việt Nam cần những nguyên liệu đầu vào có nguồn gốc hoặc có lợi thế về giá, chất lượng hơn khi nhập từ Lào (chẳng hạn gỗ, thạch cao). Việc tạo nguồn và chủ động về nguyên liệu là cần thiết và cấp bách trong phục vụ sản xuất nội bộ doanh nghiệp hoặc các doanh nghiệp tại Việt Nam.

+ *Mục tiêu phân tán rủi ro*: Hoạt động đơn ngành, ở một thị trường luôn tiềm ẩn những rủi ro về thị trường, về đầu tư và nhân sự. Việc đầu tư ở Lào nhằm mở rộng thêm ngành nghề và chủ động về thị trường đầu vào, đầu ra cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể, khi hoạt động kinh doanh ở Việt Nam gặp khó khăn về tiêu thụ hàng, tỷ giá biến động thì có thể chuyển sang Lào để tránh được rủi ro về tỷ giá và hình thức thanh toán ... Mặt khác, các doanh nghiệp OFDI Việt Nam ở Lào thường đầu tư đa ngành (đầu tư xây dựng, khai thác khoáng sản, trồng cây công nghiệp, thủy điện...)

nên đã giảm thiểu rủi ro đầu tư ngay trên ở Lào. Đặc điểm này khác hẳn với hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp FDI khác trên thế giới (thường đầu tư đơn ngành, đầu tư mang tính chuyên sâu vào một ngành cụ thể như sản xuất ô tô, xe máy, điện tử, công nghiệp khai thác).

+ *Mục tiêu phát triển thị trường tiêu thụ và sử dụng lao động bản địa giá rẻ*: Trong lý thuyết FDI thì đây là nguyên nhân khá quan trọng thúc đẩy dòng vốn OFDI. Tuy nhiên, dung lượng thị trường Lào nhỏ nên doanh nghiệp đầu tư phát triển thị trường chủ yếu tập trung vào SX hàng tiêu dùng thiết yếu như thực phẩm, thuốc tân dược, đồ nhựa, nước uống đóng chai....

Mục tiêu sử dụng lao động giá thấp cũng được các doanh nghiệp đặt ra trong tổng thể các yếu tố thu hút đầu tư của thị trường Lào. Khai thác lao động tại chỗ nhằm giảm lao động Việt Nam làm việc tại Lào; tận dụng tốt hơn những khuyến khích của Nhà nước Lào khi thực hiện OFDI.

#### 2.1.2.2 *Mục tiêu của Nhà nước Việt Nam và Lào*

Đây là những mục tiêu ở tầm vĩ mô cho phát triển kinh tế, chính trị và chiến lược dài hạn của cả 2 quốc gia, bao gồm:

+ *Mục tiêu chính trị*, cụ thể là:

- Tạo điều kiện giữ ổn định và phát triển bền vững tuyến biên giới giữa 2 quốc gia. Chiều dài đường biên giới giữa Việt Nam và Lào khoảng 2.067 km nên hoạt động của mỗi quốc gia ở vùng biên giới giữa 2 nước ảnh hưởng rất lớn đến môi trường, ổn định chính trị và an ninh quốc phòng của quốc gia còn lại. Việc thực hiện OFDI của doanh nghiệp Việt Nam sẽ làm tiền đề kết hợp kinh tế với quốc phòng, bảo vệ hòa bình ở cả Lào lẫn Việt Nam.

- OFDI của doanh nghiệp Việt Nam đưa lại lợi ích song phương cho cả 2 Nhà nước, từ đó 2 Nhà nước có được những tiếng nói chung trong quan hệ quốc tế và khu vực; tránh được sự can thiệp của bên thứ ba làm ảnh hưởng đến quyền lợi kinh tế, chính trị của Việt Nam và Lào.

+ *Mục tiêu kinh tế xã hội*. Các mục tiêu này bao gồm:

- Tăng nguồn thu cho ngân sách Nhà nước Việt Nam, nhà nước Lào từ các loại thuế, phí và lệ phí.
- Khai thác nguyên liệu, năng lượng, tài nguyên có giá thành thấp phục vụ SX ở cả Lào và Việt Nam
- Tạo việc làm cho lao động Lào và lao động Việt Nam

### ***2.1.3 Tác động tiêu cực từ việc đầu tư trực tiếp của DN Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp Lào đối với kinh tế Việt Nam***

*Thứ nhất*, hoạt động OFDI làm chảy vốn đầu tư của Việt Nam vào Lào. Hiện nay, Việt Nam đang khuyến khích thu hút vốn FDI vào các dự án, địa phương, do đó khi các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện OFDI vào Lào sẽ làm giảm vốn đầu tư trong nước. Một tác động tiêu cực kèm theo là khi các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện OFDI sẽ gây sức ép lên tỷ giá đồng ngoại tệ (tăng tỷ giá) do nhu cầu ngoại tệ để đầu tư tăng lên. Nếu hoạt động OFDI càng nhiều, dòng vốn đầu tư ra nước ngoài càng tăng thì tỷ giá ngoại tệ càng tăng mạnh sẽ có tác động xấu đến nền kinh tế Việt Nam như: hạn chế nhập khẩu, tăng chi phí SX của các doanh nghiệp có nguồn nguyên liệu nhập khẩu, tăng nợ vay nước ngoài của Nhà nước khi quy đổi ra đồng nội tệ.

*Thứ hai*, khi các doanh nghiệp Việt Nam được cấp phép đầu tư vào Lào là đã tuân thủ pháp luật của Việt Nam và Lào về các thủ tục đầu tư, nhưng một số doanh nghiệp đã lợi dụng chính sách ưu đãi của 2 Nhà nước để kinh doanh các ngành bị pháp luật cấm như buôn lậu gỗ, ma túy, vũ khí...; trốn thuế ở cả Lào và Việt Nam, cấu kết với lực lượng phản động chống phá Nhà nước Việt Nam. Ngoài ra, hiện tượng cá nhân, doanh nghiệp OFDI Việt Nam ở Lào lợi dụng chính sách tạm nhập, tái xuất xe ô tô ở Lào về Việt Nam làm giả giấy tờ, trốn thuế ... để hợp thức hóa khi lưu hành ở Việt Nam cũng làm thất thoát tiền thuế của Nhà nước Việt Nam.

*Thứ ba*, hoạt động OFDI ở Lào của doanh nghiệp Việt Nam còn tiềm ẩn rủi ro cao. Rõ ràng là nếu không thực hiện OFDI thì doanh nghiệp chỉ gói gọn hoạt động kinh doanh tại Việt Nam, một môi trường đồng nhất về luật pháp, được doanh nghiệp hiểu rõ về văn hóa kinh doanh, tập quán kinh doanh... Ngược lại, khi tham gia đầu tư, kinh doanh ở Lào sẽ bị tác động của nhiều yếu tố thuộc môi trường kinh doanh nước bạn. Khi hoạt động đầu tư ở Lào thất bại sẽ làm mất vốn của doanh nghiệp Việt Nam, giảm kết quả SX của doanh nghiệp, Nhà nước Việt Nam không thu được thuế từ hoạt động OFDI.

*Thứ tư*, một số doanh nghiệp OFDI Việt Nam đầu tư ở Lào để khai thác gỗ và khoáng sản ở vùng giáp ranh biên giới với Việt Nam có thể gây ô nhiễm môi trường Việt Nam, phá rừng đầu nguồn gây lũ lụt ở Việt Nam. Việc đầu tư thủy điện ở Lào trên dòng sông Mê Kông dẫn tới thiếu nguồn nước, giảm lượng phù sa, giảm sản lượng thủy sản trên các dòng sông, ... ảnh hưởng tiêu cực đến hàng chục triệu người dân Việt Nam trong lưu vực.

## **2.2 Đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào giai đoạn 2005-2010**

### ***2.2.1 Thực trạng đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam ở Lào***

Kể từ năm 1989, Việt Nam bắt đầu thực hiện OFDI vào thị trường Nhật Bản. Đến năm 1993, dự án đầu tiên về khai thác thiếc của Việt Nam đăng ký đầu tư vào thị trường Lào. Nhưng giai đoạn 1993-1998, các dự án của Việt Nam đăng ký đầu tư vào Lào ít (chỉ có 4 dự án với tổng vốn đăng ký 2,8 triệu USD). Từ năm 1999 các dự án đầu tư vào Lào mới tăng trưởng nhanh về cả số lượng và chất lượng (quy mô) dự án. Trong đó, lĩnh vực CN là lĩnh vực có sự tăng trưởng nhanh đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào giai đoạn 2005-2010 (đạt 88 dự án đầu tư). Hoạt động OFDI của Việt Nam ở Lào về giá trị, số lượng dự án giai đoạn 2005-2010 như sau:

**Biểu 2.1: Giá trị đăng ký đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào giai đoạn 2005-2010**

*Đơn vị tính: Triệu USD*

<b>Lĩnh vực</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Tổng</b>
Nông-Lâm nghiệp	122,08	44,46	217,69	254,81	98,81	6,22	744,06
Xây dựng				1,44	5,58	32,11	39,12
Công nghiệp	328,37	9,93	472,48	259,06	180,46	40,15	1.290,45
Dịch vụ		0,77	2,56	119,79	1.017,57	53,63	1.194,33
<b>Tổng cộng</b>	<b>450,45</b>	<b>55,16</b>	<b>692,72</b>	<b>635,10</b>	<b>1.302,42</b>	<b>132,11</b>	<b>3.267,96</b>

*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA*

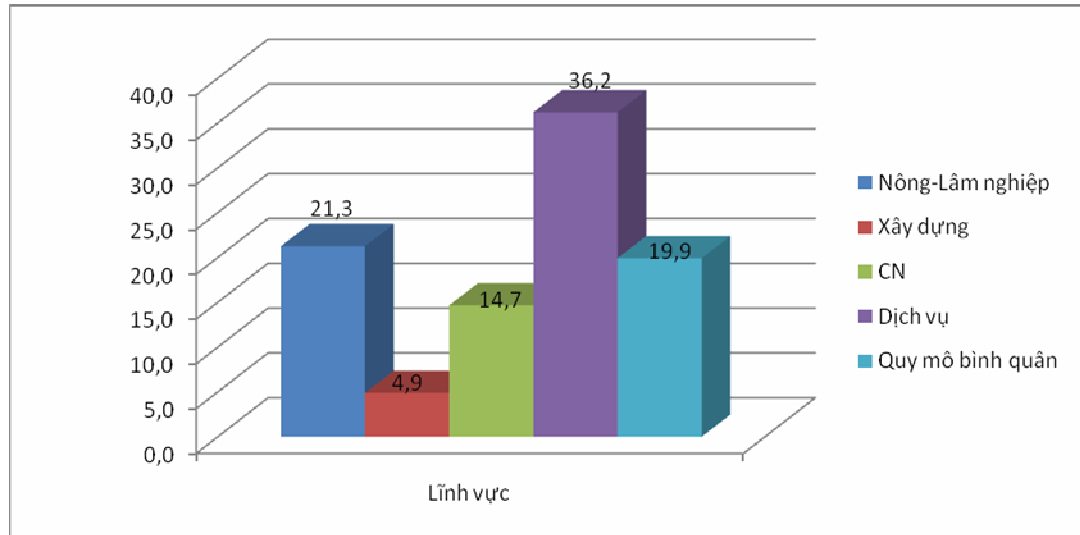
**Biểu 2.2: Số dự án đăng ký đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào giai đoạn 2005-2010**

<b>Lĩnh vực</b>	<b>Năm</b>						<b>Tổng</b>
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	
Nông-Lâm nghiệp	5	6	8	11	3	2	35
Xây dựng				1	2	5	8
Công nghiệp	12	7	22	29	11	7	88
Dịch vụ		1	3	10	7	12	33
<b>Tổng cộng</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>33</b>	<b>51</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>164</b>

*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA*

Qua biểu 2.1 và biểu 2.2 ta thấy tình hình đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang Lào có sự tăng trưởng mạnh về cả số lượng dự án và tổng mức đăng ký đầu tư. Nếu năm 2005 chỉ có 17 dự án được đăng ký với lượng vốn đầu tư là 450,45 triệu USD, thì đến năm 2007 có 33 dự án với 692,72 triệu USD đăng ký đầu tư, đến năm 2009 thì số dự án đăng ký đầu tư đạt 23

dự án với tổng vốn đăng ký đầu tư là 1.302,42 triệu USD. Giai đoạn 2005-2009, giá trị vốn đăng ký đầu tư tăng 2,89 lần, tốc độ tăng trưởng bình quân tổng vốn đăng ký đầu tư đạt 30,3%/năm. Riêng năm 2010, số dự án đầu tư tăng lên 26 dự án. Tuy nhiên, tổng mức đầu tư giảm xuống chỉ còn 132,11 triệu USD.



*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA*

### **Đồ thị 2.1: Quy mô bình quân các dự án đầu tư ở Lào trong giai đoạn 2005-2010**

Xét về số lượng dự án đăng ký thì CN có 88 dự án với tổng vốn đăng ký cao nhất là 1.290,45 triệu USD; Nông – Lâm nghiệp có 35 dự án với tổng mức đăng ký đầu tư đạt 744,06 triệu USD; lĩnh vực dịch vụ có 33 dự án với tổng mức đăng ký đầu tư là 1.194,33 triệu USD; lĩnh vực xây dựng chỉ có 8 dự án với tổng mức vốn đầu tư là 39,12 triệu USD.

Theo đồ thị trên, có thể thấy:

- Mức đầu tư bình quân trong ngành dịch vụ đạt 36,2 triệu USD/dự án là mức rất cao nhưng chưa phản ánh đúng bản chất đầu tư giai đoạn 2005-2010 của ngành dịch vụ, bởi trong giai đoạn này hầu hết các dự án đều có quy mô nhỏ. Riêng năm 2009, chỉ 1 dự án của công ty cổ phần đầu tư và kinh doanh

Golf Long Thành đầu tư vào lĩnh vực sân Golf và bất động sản tại Viêng Chăn đã đăng ký đầu tư 1 tỷ USD, kéo quy mô đầu tư bình quân tăng lên.

- Các dự án đầu tư vào ngành Nông - Lâm nghiệp có quy mô bình quân đạt 21,3 triệu USD/dự án là mức đầu tư tương đối cao. Bởi vì đa số dự án trong lĩnh vực Nông – Lâm nghiệp là dự án trồng cây cao su cần đầu tư ở mức lớn, tổ chức SX kiểu CN mới đảm bảo hiệu quả SX CN.

- Ngành CN có quy mô đầu tư bình quân đạt 14,7 triệu USD/dự án. Là ngành có mức đầu tư thấp hơn mức trung bình (19,9 triệu USD).

- Ngành xây dựng có quy mô dự án đầu tư bình quân thấp nhất do các doanh nghiệp lớn không mấy quan tâm đến lĩnh vực này vì hiệu quả đầu tư thấp. Khi nhận công trình thi công, không chỉ không được ứng vốn, không được thanh toán từng phần, mà còn bị nợ rất lâu, thường rất khó thu hồi nợ.

Quy mô bình quân các dự án đăng ký đầu tư giai đoạn 2005-2010 đạt 19,9 triệu USD/ dự án là quy mô khá cao đối với các dự án đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam ở Lào. Nếu đầu tư thực hiện đúng tiến độ và đạt giá trị đăng ký này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp Việt Nam hoạt động tại Lào, tăng hiệu quả kinh doanh và tận dụng tốt lợi thế về quy mô.

### ***2.2.2 Khái quát về doanh nghiệp Việt Nam thực hiện OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào***

Giai đoạn 2005-2010 có 88 doanh nghiệp Việt Nam đã thực hiện đầu tư CN vào Lào. Trong số đó, tác giả đã gửi phiếu điều tra đến 20 doanh nghiệp có giá trị vốn đăng ký đầu tư lớn, đầu tư nhiều dự án. Kết quả khảo sát thu được tại 16 doanh nghiệp phản hồi như sau<sup>3</sup>:

---

<sup>3</sup> Trong phạm vi luận án này, một khảo sát dưới dạng điều tra xã hội học vào tháng 3/2010 đã được tiến hành với 20 doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư vào công nghiệp Lào. Trong số đó có 16/20 doanh nghiệp khảo sát trả lời (chiếm 80% tổng số các doanh nghiệp được điều tra). 16 doanh nghiệp đó đã đăng ký đầu tư mới 22

+ Thời gian các doanh nghiệp thực hiện OFDI ở Lào có thời gian trên 5 năm (8 doanh nghiệp) chiếm tỷ trọng 50% số doanh nghiệp trả lời khảo sát, số doanh nghiệp kinh doanh ở Lào từ 3-5 năm là 5 doanh nghiệp chiếm 31% và có 3 doanh nghiệp mới kinh doanh ở Lào từ 1-3 năm chiếm tỷ trọng 19%.

+ Về vốn điều lệ thời điểm 31/12/2009: Phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Lào đều có quy mô vốn điều lệ khá lớn. Cụ thể có 6 doanh nghiệp với mức vốn từ 500 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 37,5%); 3 doanh nghiệp có vốn điều lệ từ 200-500 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 18,75%), 4 doanh nghiệp có vốn điều lệ từ 50-200 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 25%) và 3 doanh nghiệp dưới 50 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 18,75%). Như vậy, số doanh nghiệp có vốn điều lệ trên 50 tỷ đồng chiếm đến 81,25% tổng số doanh nghiệp được khảo sát đầu tư CN ở Lào.

+ Về tổng số lao động: tại thời điểm 31/12/2009, có 3 doanh nghiệp sử dụng dưới 300 lao động là 3 doanh nghiệp (18,75%), số doanh nghiệp có từ 300-500 lao động là 4 (25%), số doanh nghiệp có từ 501-1.000 lao động là 1 doanh nghiệp (6,2%), số doanh nghiệp có từ 1.001 đến 2000 lao động là 3 doanh nghiệp (18,75%); số doanh nghiệp có trên 2000 lao động là 5 doanh nghiệp (31%).

+ Doanh thu của hầu hết các doanh nghiệp được khảo sát đều tăng: 13 doanh nghiệp (81,25% số doanh nghiệp cung cấp thông tin) cho biết doanh thu của họ đã tăng lên, chỉ có 3 doanh nghiệp (18,75%) cho biết doanh thu của họ giảm đi.

+ Về ngành nghề kinh doanh ở Việt Nam: Đa số các doanh nghiệp đều kinh doanh đa ngành nghề: Trong số 16 doanh nghiệp được khảo sát có tới 11 doanh nghiệp (68,75%) cho biết doanh nghiệp kinh doanh đa ngành nghề,



số doanh nghiệp chỉ kinh doanh trong lĩnh vực CN thuần túy là 4 doanh nghiệp (chiếm 25%), và 1 doanh nghiệp thuần túy kinh doanh trong ngành nông-lâm nghiệp (chiếm 6,25%). Đáng chú ý là trong mẫu khảo sát các doanh nghiệp đầu tư vào Lào, không có doanh nghiệp nào kinh doanh trong ngành Dịch vụ.

+ Về nhu cầu tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực ở Lào: Các doanh nghiệp được khảo sát đều muốn tiếp tục đầu tư vào Lào, trong đó có 11 doanh nghiệp muốn tiếp tục đầu tư vào CN, 4 doanh nghiệp muốn đầu tư tiếp vào nông- lâm nghiệp và 5 doanh nghiệp muốn đầu tư vào ngành dịch vụ (3 doanh nghiệp muốn mở rộng đầu tư đa ngành).

+ Về xuất xứ của các doanh nghiệp được khảo sát: có 8 doanh nghiệp đến từ Hà Nội (chiếm 50% số doanh nghiệp được khảo sát), 1 doanh nghiệp đến từ Hà Tĩnh; 2 doanh nghiệp đến từ Nghệ An; 1 doanh nghiệp từ Quảng Bình; 3 doanh nghiệp từ TP Hồ chí Minh và 1 doanh nghiệp đến từ Quảng Ninh.

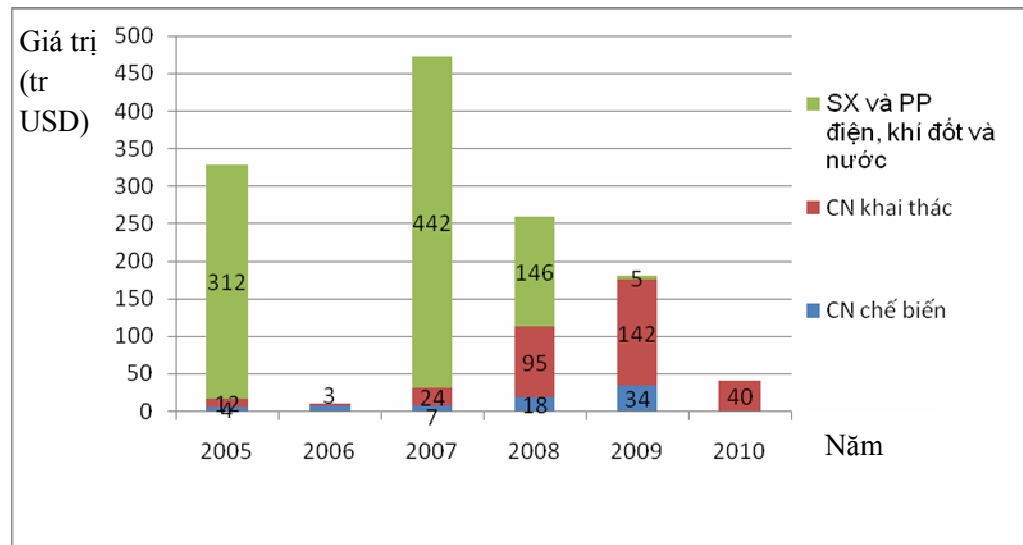
+ Về loại hình sở hữu vốn của các doanh nghiệp được điều tra: 8 doanh nghiệp Nhà nước và 8 doanh nghiệp là hình thức đa sở hữu .

Như vậy, các doanh nghiệp OFDI có quy mô lớn và tương đối lớn. Thực tế nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp đã đầu tư vào lĩnh vực CN ở Lào vẫn rất lớn, phản ánh sự thiết thực của hoạt động OFDI ở Lào đối với các doanh nghiệp. Trong số các doanh nghiệp OFDI, Công ty cổ phần điện Việt Lào có tổng mức OFDI theo các dự án lớn nhất (753 triệu USD), đầu tư vào SX và phân phối điện. Nguồn vốn đầu tư do các tập đoàn lớn của Nhà nước Việt Nam góp hoặc vay của ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV). Doanh nghiệp tư nhân chỉ đầu tư với 1 lượng vốn khiêm tốn trong tổng vốn đầu tư OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào. Chính vì vậy, việc hoạch định chiến lược hoặc xây dựng kế hoạch phát triển đầu tư, cần quan tâm trọng điểm vào

các doanh nghiệp, tập đoàn kinh tế lớn. Đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp vệ tinh của chúng thúc đẩy thực hiện OFDI, liên kết với các doanh nghiệp ngoài nhà nước cùng đầu tư với định hướng phù hợp. Mặt khác, kết quả khảo sát cũng cho phép chúng ta kết luận rằng các doanh nghiệp đã đầu tư kinh doanh tốt ở Việt Nam thì kết quả đầu tư kinh doanh ở Lào cũng tốt hơn và ngược lại.

### 2.2.3 Thực trạng OFDI của doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực CN ở Lào giai đoạn 2005-2010

#### 2.2.3.1 Vốn đăng ký đầu tư



Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA

#### Đồ thị 2.2: Tổng mức đăng ký đầu tư 2005-2010

Qua đồ thị 2.2 ta thấy tỷ trọng vốn đầu tư vào ngành CN SX và phân phối điện, nước có tỷ trọng cao ở các năm 2005, 2007, 2008. Các năm 2006, 2009 và 2010, giá trị tổng mức đăng ký đầu tư thấp và tỷ trọng vốn đầu tư tập trung vào nhóm ngành CN chế biến (năm 2006) và nhóm ngành CN khai thác (năm 2009, 2010). Qua đồ thị trên ta cũng thấy xu thế đầu tư vào Lào trong lĩnh vực CN đang giảm mạnh trong giai đoạn 2007 - 2010

**Biểu 2.3: Chi tiết tổng vốn đăng ký, tỷ trọng vốn đầu tư ngành CN***DVT: Triệu USD*

TT	Ngành CN	Năm						Tổng số	Tỷ trọng (%)
		2005	2006	2007	2008	2009	2010		
<b>I</b>	<b>CN chế biến</b>	<b>4,45</b>	<b>6,63</b>	<b>6,63</b>	<b>17,93</b>	<b>33,65</b>		<b>69,29</b>	<b>5,4%</b>
1	SX Hóa chất và các SP hóa chất	0,18		0,32	0,88			1,37	0,1%
2	SX Kim loại		0,43	2,20	0,55	31,00		34,18	2,6%
3	SX MMTB			0,40				0,40	0,0%
4	SX SP bằng kim loại		4,40	0,26				4,66	0,4%
5	SX Sp cao su và Plastic				0,90	2,50		3,40	0,3%
6	SX sp dệt	1,87						1,87	0,1%
7	SX SP gỗ và lâm sản	1,15	1,80	3,45	3,90			10,30	0,8%
8	SX thực phẩm và đồ uống	1,26			1,70	0,15		3,11	0,2%
9	SX trang phục				10,00			10,00	0,8%
<b>II</b>	<b>CN khai thác</b>	<b>12,18</b>	<b>3,30</b>	<b>24,24</b>	<b>95,04</b>	<b>141,91</b>	<b>40,15</b>	<b>316,83</b>	<b>24,5%</b>
1	Khai thác đá và mỏ khác	4,56			39,06	10,33	8,00	61,95	4,8%
2	Khai thác quặng kim loại	7,62	3,30	24,24	53,98	131,58	32,15	252,88	19,6%
3	Khai thác than				2,00			2,00	0,2%
<b>III</b>	<b>SX và phân phối điện, khí đốt và nước</b>	<b>311,74</b>		<b>441,60</b>	<b>146,09</b>	<b>4,90</b>		<b>904,33</b>	<b>70,1%</b>
1	SX và phân phối điện	311,74		441,60	142,09			895,43	69,4%
2	SX và phân phối nước				4,00	4,90		8,90	0,7%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>328,37</b>	<b>9,93</b>	<b>472,48</b>	<b>259,05</b>	<b>180,46</b>	<b>40,15</b>	<b>1290,45</b>	<b>100,0%</b>
	<i>Tỷ trọng (%)</i>	25,4%	0,8%	36,6%	20,1%	14,0%	3,1%	100,00	

*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA*

Biểu 2.3 cho thấy: Tổng vốn đăng ký đầu tư giai đoạn 2005-2010 có xu hướng giảm, giá trị đăng ký các dự án SX, phân phối điện nước giảm, tỷ trọng các dự án CN khai thác có xu hướng tăng. Tổng mức đăng ký đầu tư CN vào Lào năm 2007 đạt lớn nhất là 472,48 triệu USD và thấp nhất là năm 2006 với tổng mức đăng ký đầu tư là 9,93 triệu USD.

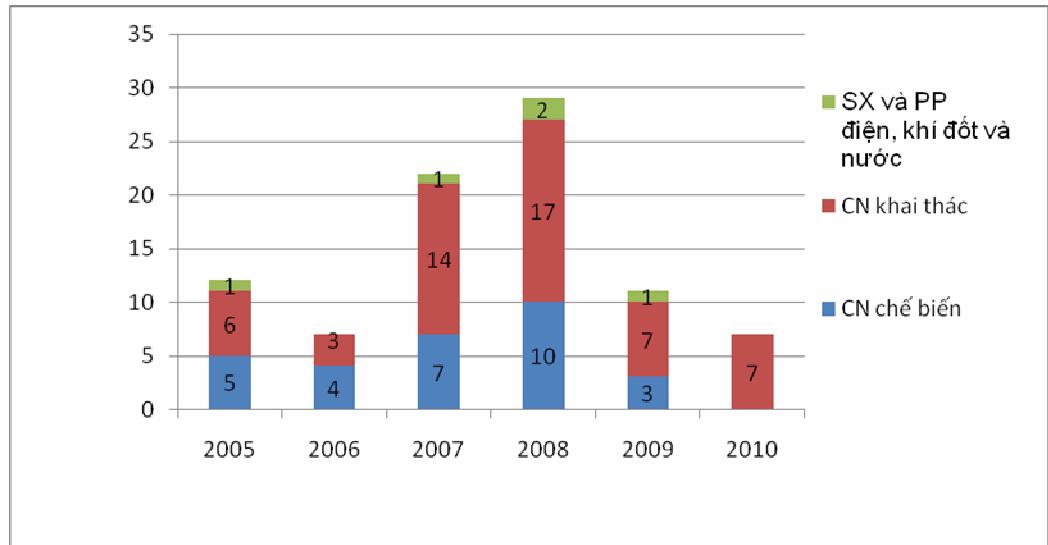
Về thời gian, vốn đăng ký đầu tư vào lĩnh vực CN Lào của doanh nghiệp Việt Nam có xu hướng giảm. Lượng vốn đầu tư đăng ký năm 2005 chiếm 25,4% so với tổng số vốn đăng ký đầu tư giai đoạn 2005-2010. Sang năm 2006, vốn đăng ký đầu tư giảm mạnh, chỉ còn chiếm 0,8%; đến năm 2007 tỷ trọng vốn đăng ký đầu tư lại tăng lên, đạt 36,6% rồi sau đó giảm xuống 20,1% năm 2008, 14,0% năm 2009 và chỉ còn 3,1% năm 2010.

Số liệu thống kê cho thấy có sự khác biệt tỷ trọng vốn đầu tư đăng ký của Việt Nam vào các ngành CN Lào trong giai đoạn 2005-2010. Cụ thể là:

- + CN chế biến chỉ chiếm 5,4% vốn đầu tư, trong đó ngành SX kim loại chiếm 2,6%. Chế biến gỗ là ngành có tỷ trọng vốn đầu tư lớn thứ 2 trong CN chế biến, chiếm 0,8% tổng vốn đầu tư của Việt Nam vào CN chế biến Lào.

- + CN khai thác chiếm 24,6% tổng vốn đăng ký đầu tư. Trong đó tập trung vốn đầu tư vào ngành khai thác quặng kim loại chiếm 19,6% còn CN khai thác đá và mỏ khác chiếm 4,8%.

- + CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước chiếm 70,1% tổng vốn đăng ký đầu tư, trong đó các dự án SX và phân phối điện chiếm 69,4% tổng vốn đăng ký đầu tư, các dự án nước chỉ có 0,7% tổng vốn đăng ký đầu tư. Tỷ trọng vốn của dự án SX và phân phối điện lớn và chủ yếu do các tập đoàn có tiềm lực về tài chính, công nghệ đầu tư như tập đoàn Sông Đà, tập đoàn Điện lực Việt Nam. Điều này cho thấy để đầu tư được các dự án lớn phải có tiềm lực và chủ đầu tư cũng phải là những doanh nghiệp kinh doanh tốt ở Việt Nam.



*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA*

### **Đồ thị 2.3: Số dự án đăng ký đầu tư vào ngành CN giai đoạn 2005-2010**

Xét về số dự án thì giai đoạn 2005-2010, có 88 dự án CN đăng ký đầu tư vào Lào. Trong đó, năm 2008 có số dự án đăng ký đầu tư nhiều nhất là 29 dự án đầu tư; năm 2006 và năm 2010 đều có 7 dự án đăng ký đầu tư. Giai đoạn nghiên cứu có số dự án đăng ký đầu tư bình quân mỗi năm là 13 dự án. Nếu từ năm 1993 đến 2009, 16 năm đầu tư ở Lào, số dự án đầu tư bình quân mỗi năm tương đương 6 dự án thì giai đoạn 2005-2010 số dự án đăng ký đầu tư là 13 dự án (gấp 2,1 lần mức đầu tư đăng ký bình quân của 16 năm).

Nếu tính tỷ trọng số dự án đăng ký đầu tư theo năm thì giai đoạn 2005-2010, tỷ trọng số dự án đăng ký thể hiện tương tự tổng mức vốn đăng ký đầu tư. Tức là có xu hướng giảm dần. Năm 2005, số dự án đăng ký chiếm tỷ trọng 13,6%; năm 2006 tỷ trọng số dự án giảm xuống còn 8%; năm 2007, tỷ trọng số dự án 25% sau đó năm 2008 tăng lên đến 33,0%, đến 2009 lại giảm xuống còn 12,5% và đến năm 2010 chỉ còn chiếm tỷ trọng 8,0% (biểu 2.4)

**Biểu 2.4: Chi tiết số dự án, tỷ trọng dự án đăng ký đầu tư ngành CN***DVT: Triệu USD*

TT	Ngành CN	Năm						Tổng số	Tỷ trọng (%)
		2005	2006	2007	2008	2009	2010		
<b>I</b>	<b>CN chế biến</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>3</b>		<b>29</b>	<b>33,0%</b>
1	SX Hóa chất và các SP hóa chất	1		1	1			3	3,4%
2	SX Kim loại		1	1	1	1		4	4,5%
3	SX MMTB			1				1	1,1%
4	SX SP bằng kim loại		1	1				2	2,3%
5	SX Sp cao su và Plastic				1	1		2	2,3%
6	SX sp dệt	1						1	1,1%
7	SX SP gỗ và lâm sản	2	2	3	5			12	13,6%
8	SX thực phẩm và đồ uống	1			1	1		3	3,4%
9	SX trang phục				1			1	1,1%
<b>II</b>	<b>CN khai thác</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>54</b>	<b>61,4%</b>
1	Khai thác đá và mỏ khác	2			2	1	2	7	8,0%
2	Khai thác quặng kim loại	4	3	14	14	6	5	46	52,3%
3	Khai thác than				1			1	1,1%
<b>III</b>	<b>SX và phân phối điện, khí đốt và nước</b>	<b>1</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>		<b>5</b>	<b>5,7%</b>
1	SX và phân phối điện	1		1	1			3	3,4%
2	SX và phân phối nước				1	1		2	2,3%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>22</b>	<b>29</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>88</b>	<b>100,0%</b>
	<i>Tỷ trọng (%)</i>	13,6%	8,0%	25,0%	33,0%	12,5%	8,0%	100%	

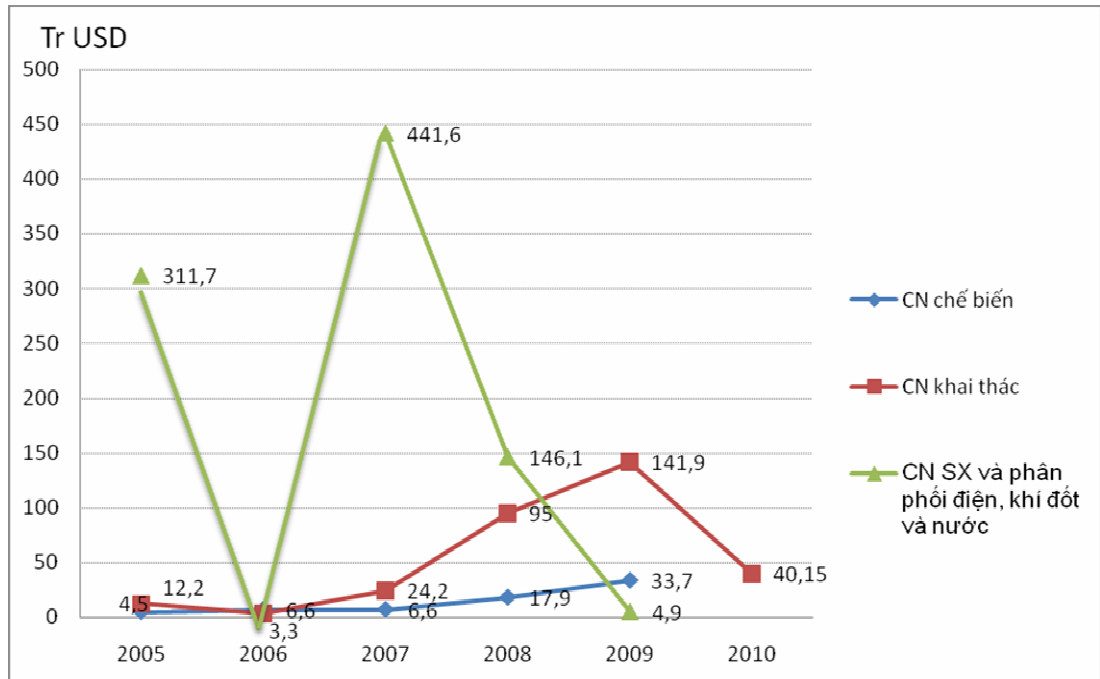
*Nguồn: Tính theo số liệu thống kê của FIA*

Nếu tính số dự án thì nhóm ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ so với các nhóm ngành CN khác. Nhóm ngành CN chế biến: có 29 dự án chiếm 33,0%, trong đó các dự án tập trung vào SX SP gỗ và lâm sản với 12 dự án (chiếm 13,6%); nhóm ngành CN khai thác có 54 dự án chiếm 61,4% về số dự án, trong đó các dự án đầu tư vào ngành khai thác quặng kim loại 46 dự án (chiếm 52,3%); nhóm ngành CN SX và phân

phôi điện, khí đốt và nước chỉ chiếm 5,7% số dự án đăng ký đầu tư, trong đó ngành SX và phân phối điện có 3 dự án chiếm 3,4%, phân phối nước là 2 dự án với tỷ trọng là 2,3% tổng số dự án đăng ký. Một đặc điểm nổi bật của hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào là ngành SX và phân phối điện, khí đốt và nước chiếm tỷ trọng vốn cao nhất trong khi tỷ trọng về số dự án là ít nhất (chiếm 70,1% vốn đầu tư nhưng chỉ 5,7% về số dự án). Kế đến là ngành CN khai thác chiếm tỷ trọng 24,5% tổng vốn đầu tư. Ngành CN chế biến có tỷ trọng thấp nhất là 5,4%. Trong khi đó, về số dự án thì có sự khác biệt đáng kể. Mặc dù chiếm tỷ trọng vốn cao đến 70,1% nhưng các dự án SX và phân phối điện, khí đốt và nước chỉ chiếm 5,7%, nhóm ngành CN khai thác chỉ chiếm 24,5% về vốn nhưng chiếm đến 61,4% về số dự án; CN chế biến chỉ chiếm 5,4% vốn đầu tư nhưng chiếm 33,0% số dự án. Nếu phân tích cụ thể hơn, trong số dự án phân phối điện và nước có 02 dự án phân phối nước còn lại 03 dự án SX và phân phối điện vẫn chiếm tỷ trọng cao ở mức 69,4% tổng vốn đầu tư. Nghĩa là số dự án SX và phân phối điện chỉ chiếm 3,4% nhưng chiếm đến 69,4% tổng số vốn đăng ký đầu tư giai đoạn 2005-2010.

- Ngành CN chế biến giai đoạn 2005 – 2009 có xu thế tăng trưởng đầu tư khá rõ ràng. Ngoại trừ năm 2007 có mức đăng ký đầu tư không tăng so với năm 2006, còn lại các năm 2008, 2009 đều tăng mạnh về tổng mức đăng ký đầu tư, và đến năm 2010, ngành CN chế biến không có dự án đầu tư mới.

- Giá trị đầu tư năm 2006 của nhóm ngành CN khai thác sụt giảm so với năm 2005 (từ mức 12,2 triệu USD năm 2005 xuống 3,3 triệu USD năm 2006). Các năm 2007, 2008, 2009 giá trị đầu tư của ngành CN khai thác tăng trưởng ổn định. Tuy nhiên, năm 2010 giá trị đăng ký đầu tư giảm xuống còn 40,15 triệu USD so với 141,9 triệu USD năm 2009.



*Nguồn: Phân tích theo số liệu thống kê của FIA*

#### **Đồ thị 2.4: Vốn đăng ký đầu tư các nhóm ngành CN**

- Đối với CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước, do đặc thù của nhóm ngành, các dự án đầu tư có quy mô lớn, đơn lẻ và không thể triển khai rầm rộ đồng thời nhiều dự án được nên số liệu thống kê không phản ánh xu hướng của nhóm ngành này. Tuy nhiên, việc phân tích số liệu thống kê giai đoạn 2005-2010 của ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước cho ta rút ra các kết luận sau:

+ Xu hướng đầu tư các dự án thuộc nhóm ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước không rõ ràng.

+ Việc không có dự án đăng ký đầu tư mới trong nhóm ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước năm 2009, 2010 so với các năm trước không thể hiện bản chất của hoạt động OFDI trong lĩnh vực CN ở Lào của doanh nghiệp Việt Nam.



Như vậy, hoạt động đầu tư giai đoạn 2005-2010 vào lĩnh vực CN của các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu tập trung vào ngành khai thác và ngành SX và phân phối điện nước. Về bản chất của 2 ngành này vẫn là khai thác tài nguyên (khoáng sản và thủy năng). Ngành CN chế biến chỉ chiếm tỷ trọng 5,4% trong tổng số vốn đầu tư CN vào Lào giai đoạn nghiên cứu trong đó hơn phân nửa là chế biến tài nguyên (khoáng sản 2,6%, chế biến gỗ và lâm sản 0,8%). Với thực trạng này, ta có thể kết luận rằng các doanh nghiệp Việt Nam chỉ tập trung đầu tư vào ngành CN khai thác tài nguyên và ngành CN chế biến sản phẩm từ ngành CN khai thác.

#### *2.2.3.2 Quy mô đầu tư*

Các dự án thuộc nhóm ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước có quy mô lớn nhất và đạt mức bình quân 180,87 triệu USD/dự án. Trong đó: các dự án SX và phân phối điện có quy mô cao với quy mô bình quân đạt 298,48 triệu USD/dự án. Các số liệu trên nhìn chung chưa thể hiện rõ xu hướng biến đổi quy mô các dự án đầu tư của nhóm ngành này do số lượng các dự án thấp (biểu 2.5).

**Biểu 2.5: Quy mô đầu tư theo nhóm ngành các dự án lĩnh vực CN**

TT	Quy mô	Năm						Quy mô theo ngành
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
<b>I</b>	<b>CN chế biến</b>	<b>0,89</b>	<b>1,66</b>	<b>0,95</b>	<b>1,79</b>	<b>11,22</b>		<b>2,39</b>
-	SX Hóa chất và các SP hóa chất	0,18		0,32	0,88			0,46
-	SX Kim loại		0,43	2,20	0,55	31,00		8,55
-	SX MMTB			0,40				0,40
-	SX SP bằng kim loại		4,40	0,26				2,33
-	SX Sp cao su và Plastic				0,90	2,50		1,70
-	SX sp dệt	1,87						1,87
-	SX SP gỗ và lâm sản	0,58	0,90	1,15	0,78			0,86
-	SX thực phẩm và đồ uống	1,26			1,70	0,15		1,04
-	SX trang phục				10,00			10,00
<b>II</b>	<b>CN khai thác</b>	<b>2,03</b>	<b>1,10</b>	<b>1,73</b>	<b>5,59</b>	<b>20,27</b>	<b>5,74</b>	<b>5,87</b>
-	Khai thác đá và mỏ khác	2,28			19,53	10,33	4,00	8,85
-	Khai thác quặng kim loại	1,91	1,10	1,73	3,86	21,93	6,43	5,50
-	Khai thác than				2,00			2,00
<b>III</b>	<b>SX và phân phối điện, khí đốt và nước</b>	<b>311,74</b>		<b>441,60</b>	<b>73,05</b>	<b>4,90</b>		<b>180,87</b>
-	SX và phân phối điện	311,74		441,60	142,09			298,48
-	SX và phân phối nước				4,00	4,90		4,45
	<i>Quy mô bình quân theo năm</i>	<i>27,36</i>	<i>1,42</i>	<i>21,48</i>	<i>8,93</i>	<i>16,41</i>	<i>5,74</i>	<i>14,66</i>

*Nguồn: Phân tích theo số liệu thống kê của FIA*

Dự án thuộc nhóm ngành CN khai thác là ngành có quy mô lớn thứ 2, đạt mức bình quân 5,87 triệu USD/dự án, trong đó ngành khai thác đá và mỏ khác đạt quy mô 8,85 triệu USD/dự án; ngành khai thác quặng kim loại đạt

quy mô 5,50 triệu USD/dự án còn dự án khai thác than đạt quy mô 2 triệu USD/dự án. Quy mô đầu tư nhóm ngành CN khai thác giai đoạn nghiên cứu có xu hướng tăng dần giai đoạn 2006-2009: năm 2006 quy mô bình quân là 1,1 triệu USD/dự án; năm 2007 quy mô bình quân là 1,73 triệu USD/dự án; năm 2008 là 5,59 triệu USD/dự án và năm 2009 là 20,27 triệu USD/dự án.

Nhóm ngành CN chế biến có quy mô bình quân mỗi dự án là 2,39 triệu USD, trong đó các dự án SX trang phục có quy mô bình quân 10 triệu USD/dự án; dự án SX kim loại đạt 8,55 triệu USD/dự án; SX SP dệt đạt 1,87 triệu USD/dự án; SX SP cao su và nhựa đạt 1,7 triệu USD/dự án là những mức quy mô bình quân nổi trội trong nhóm ngành này. Các dự án còn lại chỉ có quy mô thấp, bình quân dưới 1 triệu USD/dự án. Nếu xét dự án theo năm thì quy mô dự án trong nhóm ngành này cũng có xu hướng ngày càng tăng. Năm 2005 quy mô chỉ ở mức 0,89 triệu USD/dự án thì đến năm 2008 đã đạt 1,79 triệu USD/dự án và đến năm 2009 đã đạt quy mô bình quân 11,22 triệu USD/dự án.

Các dự án đầu tư CN ở Lào giai đoạn 2005-2010 có quy mô bình quân khá cao, đạt 14,66 triệu USD/dự án. Tuy nhiên, quy mô bình quân này không đại diện được cho tổng thể các dự án đầu tư CN sang Lào của doanh nghiệp Việt Nam vì hầu hết các dự án thuộc các nhóm ngành CN chế biến và CN khai thác còn được đầu tư với quy mô thấp (dưới 6 triệu USD/dự án)

Nhận xét chung:

- Quy mô các dự án SX hàng tiêu dùng tại Lào như các dự án SX máy móc thiết bị, các dự án SX hóa chất hiện vẫn chỉ có quy mô nhỏ (dưới 0,5 triệu USD/dự án)... Điều này phản ánh một thực tế là khi đầu tư SX hàng tiêu dùng cần có thị trường đủ lớn, trong khi đó, do quy mô thị trường tiêu dùng Lào nhỏ, việc đầu tư quy mô lớn kém hiệu quả nên hoạt động đầu tư SX hàng tiêu dùng của doanh nghiệp Việt Nam chỉ đầu tư với mức quy mô hạn chế.

- Các dự án đầu tư quy mô lớn là các dự án khai thác khoáng sản, các dự án SX và phân phối điện, dự án SX hàng dệt may tập trung để xuất khẩu SP. Các dự án này chủ yếu nhằm sử dụng lợi thế địa điểm, lợi thế về tài nguyên thiên nhiên để đầu tư dự án. Mặt khác, các dự án đầu tư lớn thường do các tập đoàn lớn đảm nhận do có lợi thế về mặt công nghệ, tiền vốn và các yếu tố đầu vào, đầu ra khác.

### 2.2.3.3 Địa bàn đầu tư

Về mặt lãnh thổ, địa bàn đầu tư các dự án OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào tập trung ở Bắc Lào với 48 dự án (chiếm 55% tổng số dự án), kế đến là Trung Lào với 24 dự án (chiếm 27%). Ở Nam Lào chỉ có 16 dự án đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam (chiếm 18%).

**Biểu 2.6: Số dự án CN đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam phân theo địa bàn**

*Đơn vị tính: Dự án*

TT	Vùng đầu tư	Năm						Tổng cộng	Tỷ trọng (%)
		2005	2006	2007	2008	2009	2010		
1	Bắc Lào	2	3	11	18	8	6	48	55
2	Trung Lào	7	4	5	6	1	1	24	27
3	Nam Lào	3		6	5	2		16	18
	<b>Tổng cộng</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>22</b>	<b>29</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>88</b>	<b>100,0</b>

*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA*

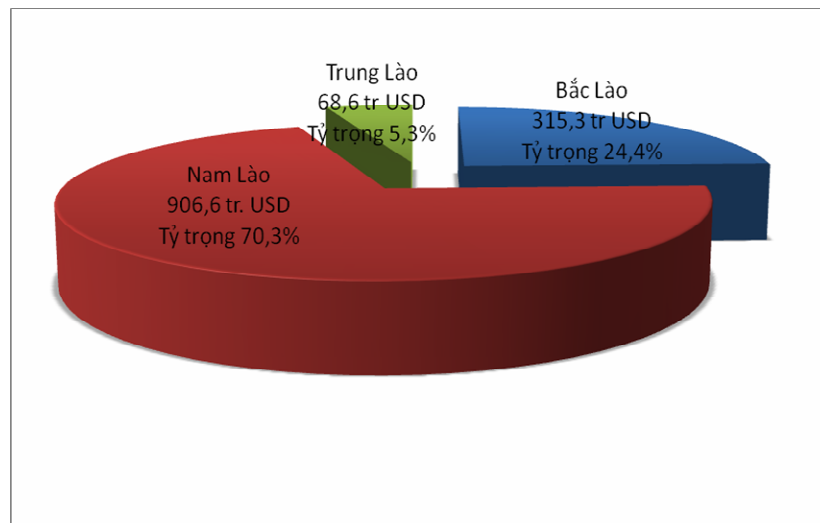
Về quy mô dự án, các dự án đầu tư vào vùng Nam Lào có quy mô lớn, đạt bình quân 56,66 triệu USD/dự án vì có 2 dự án thủy điện lớn. Vùng Bắc Lào có mức đầu tư bình quân là 6,57 triệu USD/ dự án, vùng Trung Lào có quy mô dự án nhỏ hơn chỉ đạt bình quân 2,86 triệu USD/dự án. Như vậy, về quy mô, các dự án lớn vẫn tập trung ở vùng Nam Lào, các vùng khác quy mô dự án chỉ nằm ở mức trung bình và nhỏ (biểu 2.7).

**Biểu 2.7: Quy mô đầu tư dự án theo vùng đầu tư***Đơn vị tính: Triệu USD*

TT	Vùng đầu tư	Năm						Quy mô bình quân (tr.USD)
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1	Bắc Lào	2,58	1,10	1,39	10,15	8,68	6,58	6,57
2	Trung Lào	1,48	1,66	1,15	5,80	10,33	0,7	2,86
3	Nam Lào	104,29		75,24	8,32	50,35		56,66
	<b>Quy mô theo năm</b>	<b>27,36</b>	<b>1,42</b>	<b>21,48</b>	<b>8,93</b>	<b>16,41</b>	<b>5,74</b>	<b>14,66</b>

*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA*

Nếu xét theo tổng mức đầu tư: vùng Nam Lào là địa phương dẫn đầu về thu hút vốn đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN với 906,6 triệu USD (chiếm tỷ trọng 70,3% tổng vốn đầu tư giai đoạn 2005-2010 vào CN ở Lào). Kế đến là vùng Bắc Lào với tổng vốn đăng ký đầu tư là 315,3 triệu USD (chiếm tỷ trọng 24,4%) và vùng thu hút đầu tư kém nhất là vùng Trung Lào với tổng giá trị đăng ký đầu tư là 68,6 triệu USD (chỉ chiếm tỷ trọng 5,3% tổng vốn đăng ký đầu tư vào Lào giai đoạn 2005-2010).

*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA***Đồ thị 2.5: Vốn đăng ký đầu tư theo vùng**

**Biểu 2.8: Quy mô dự án tại các vùng đầu tư theo nhóm ngành CN**

TT	Vùng đầu tư	Số dự án	Mức đăng ký đầu tư (Tr.USD)	Quy mô bình quân (Tr.USD/ dự án)
<b>1</b>	<b>CN chế biến</b>	<b>29</b>	<b>69,29</b>	<b>2,39</b>
-	Bắc Lào	11	48,83	4,44
-	Trung Lào	13	15,59	1,20
-	Nam Lào	5	4,87	0,97
<b>2</b>	<b>CN khai thác</b>	<b>54</b>	<b>316,83</b>	<b>5,87</b>
-	Bắc Lào	34	115,49	3,40
-	Trung Lào	11	52,98	4,82
-	Nam Lào	9	148,36	16,48
<b>3</b>	<b>SX và PP điện, khí đốt và</b>	<b>5</b>	<b>904,33</b>	<b>180,87</b>
-	Bắc Lào	3	150,99	50,33
-	Nam Lào	2	753,34	376,67
	<b>Tổng cộng</b>	<b>88</b>	<b>1.290,45</b>	<b>14,66</b>

*Nguồn: Phân tích theo số liệu thống kê của FIA*

Biểu 2.8 đã trình bày một cách chi tiết sự khác biệt về tổng mức vốn đăng ký đầu tư vào các nhóm ngành CN ở các vùng khác nhau của Lào:

- Đối với nhóm ngành CN chế biến: số dự án tập trung ở Trung Lào đến 13 dự án nhưng tổng mức đầu tư đăng ký chỉ đạt 15,59 triệu USD, nghĩa là quy mô bình quân chỉ đạt 1,2 triệu USD/dự án. Trong khi đó, tại Bắc Lào với 11 dự án tổng nhưng tổng mức đăng ký đầu tư đạt 48,83 triệu USD (quy mô tương đương 4,44 triệu USD/dự án). Vùng Nam Lào chỉ có 5 dự án trong nhóm ngành CN chế biến với 4,87 triệu USD đăng ký đầu tư (quy mô bình quân thấp nhất trong nhóm ngành này và chỉ đạt 0,97 triệu USD/dự án). Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến khác nhau về quy mô dự án nhóm ngành CN chế biến là do: vùng Bắc Lào có thị trường tiêu thụ thuận lợi (lượng cầu cao) hơn vùng Trung và Nam Lào nên các dự án đầu tư có quy mô lớn để phục vụ thị trường ở đây. Thực tế này cho phép rút ra nhận xét rằng các dự án đầu tư vào CN chế biến ở Lào chủ yếu nhằm vào việc khai thác thị trường tại chỗ.

- Đối với nhóm ngành CN khai thác, có 34 dự án đầu tư ở vùng Bắc Lào với số vốn đăng ký đầu tư là 115,49 triệu USD (bình quân 3,4 triệu USD/ dự án; Trung Lào có 11 dự án với tổng mức đầu tư 52,98 triệu USD (bình quân 4,82 triệu USD/dự án). Vùng Nam Lào có 9 dự án với tổng mức đầu tư đạt 148,36 triệu USD, có quy mô bình quân cao nhất (16,48 triệu USD/dự án).

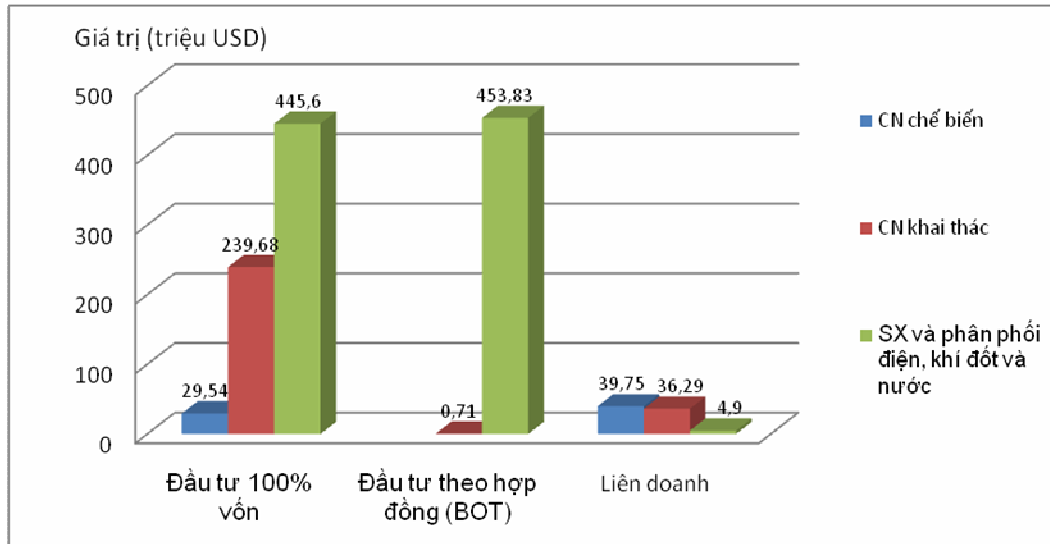
- Đối với nhóm ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước, chỉ có 3 dự án đầu tư vào Bắc Lào (tổng mức đầu tư đăng ký đạt 150,99 triệu USD, quy mô bình quân là 50,33 triệu USD/dự án), 2 dự án đầu tư vào Trung Lào và 2 dự án đầu tư vào Nam Lào (với tổng mức đầu tư đăng ký đạt 753,34 triệu USD, bình quân đạt 376,67 triệu USD/dự án).

Như vậy, các doanh nghiệp Việt Nam đã quan tâm, đầu tư thủy điện tại địa bàn Nam Lào vì đây là vị trí thuận lợi về thị trường tiêu thụ (nhằm xuất khẩu điện về Việt Nam) và lợi thế về nguồn thủy năng. Địa bàn Bắc Lào có thuận lợi trong đầu tư SX hàng tiêu dùng nhằm phục vụ thị trường tại chỗ. Địa bàn Trung Lào ngành CN khai thác vẫn là ngành có lợi thế hơn so với các ngành CN còn lại. Do đó, để đạt mục tiêu đầu tư, các doanh nghiệp cần quan tâm đến đặc điểm địa bàn đầu tư và tập trung nghiên cứu đầu tư tại vùng Bắc Lào các dự án CN chế biến quy mô nhỏ và CN khai thác quy mô vừa; vùng Trung Lào nghiên cứu đầu tư các dự án CN khai thác ở mức quy mô vừa; vùng Nam Lào tập trung đầu tư các dự án SX điện năng (nếu có) và dự án CN khai thác ở quy mô trung bình.

#### *2.2.3.4 Hình thức đầu tư*

Theo luật khuyến khích đầu tư nước ngoài số 11/QH thông qua ngày 22 tháng 10 năm 2004 của Lào, tại điều 5 quy định về các hình thức FDI chỉ có 3 hình thức đó là: đầu tư theo hợp đồng, liên doanh giữa các nhà đầu tư trong và ngoài nước và doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài.

Chính vì vậy, hình thức OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào công nghiệp Lào trong giai đoạn 2005- 2010 chỉ có 3 hình thức với cơ cấu như sau:



*Nguồn: Tổng hợp theo số liệu thống kê của FIA,*

### **Đồ thị 2.6: Các hình thức đầu tư theo nhóm ngành công nghiệp**

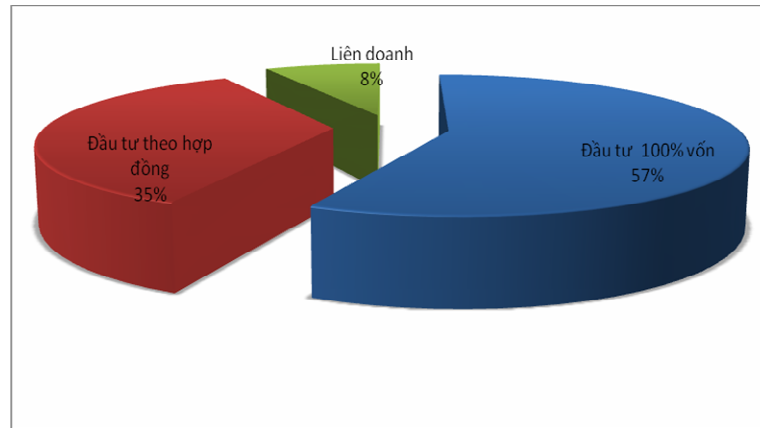
Theo đồ thị 2.6, ta thấy:

- Nhóm ngành SX và phân phối điện, khí đốt và nước có giá trị đầu tư gần tương đương nhau ở cả 2 hình thức 100% vốn và đầu tư theo hợp đồng. Hình thức liên doanh chỉ có giá trị rất nhỏ (4,9 triệu USD)

- Nhóm ngành CN chế biến tập trung ở 2 hình thức đầu tư 100% vốn và liên doanh, không có đầu tư theo hình thức hợp đồng.

- Nhóm ngành CN khai thác tồn tại ở cả ba hình thức đầu tư. Tuy nhiên, tập trung nhất vẫn là đầu tư theo hình thức đầu tư 100% vốn (239,68 triệu USD) và một phần đầu tư theo hình thức liên doanh (36,29 triệu USD), dự án đầu tư theo hình thức hợp đồng chỉ có giá trị đầu tư nhỏ (0,71 triệu USD).





*Nguồn: Nghiên cứu sinh phân tích theo số liệu thống kê của FIA*

### **Đồ thị 2.7: Tỷ trọng vốn đăng ký đầu tư theo các hình thức**

Theo đồ thị 2.7: trong tổng số vốn đăng ký đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào giai đoạn nghiên cứu thì đầu tư 100% vốn chiếm 57%, đầu tư theo hợp đồng chiếm 35% tổng vốn đăng ký đầu tư và đầu tư theo hình thức liên doanh chiếm 8% tổng vốn đăng ký đầu tư. Điều này cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa hợp tác kinh doanh với các đối tác Lào nhiều, mặc dù quan hệ giữa họ được đánh giá là rất tốt.

Như vậy, hoạt động OFDI ở Lào vào lĩnh vực CN tập trung đầu tư theo hình thức 100% vốn và đầu tư theo hợp đồng. Hoạt động đầu tư theo hình thức liên doanh chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng vốn đầu tư. Điều này sẽ hạn chế doanh nghiệp tận dụng được lợi thế khi liên doanh với các doanh nghiệp chủ nhà về thị trường, quản lý, cơ sở vật chất của doanh nghiệp bản địa và mối quan hệ với cơ quan chức năng địa phương. Tuy nhiên, khi đầu tư 100% vốn, đầu tư theo hợp đồng BOT thì doanh nghiệp cũng có thể có được những lợi thế như toàn quyền quyết định và tổ chức SX sao cho phù hợp với thói quen SX của người Việt Nam, hoạch định phương án SX và bố trí lao động phù hợp hơn với dây chuyền SX yêu cầu độ chính xác và tính chuyên môn hóa cao.

### 2.2.3.5 *Vốn đầu tư thực hiện*

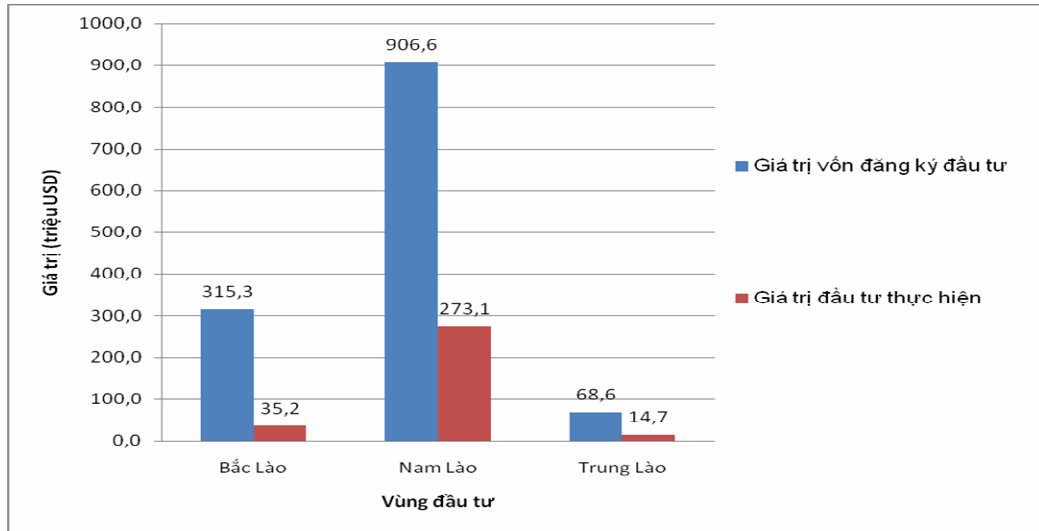
**Biểu 2.9: Vốn đầu tư thực hiện**

TT	Nhóm ngành CN	Vốn đăng ký đầu tư (Tr.USD)	Vốn thực hiện ước tính đến 31/12/2010 (Tr.USD)	Tỷ trọng vốn thực hiện so với vốn đăng ký(%)
1	CN chế biến	69,29	12,81	18,5
2	CN khai thác	316,83	46,51	14,7
3	SX và phân phối điện, khí đốt và nước	904,33	263,75	29,2
	<b>Tổng số</b>	<b>1.290,45</b>	<b>323,07</b>	<b>25,0</b>

*Nguồn: Tập hợp từ số liệu của Vilacead, số liệu của FIA và thống kê của doanh nghiệp (tháng 10 năm 2010)*

Theo biểu 2.9, tỷ trọng vốn thực hiện đầu tư so với tổng vốn đăng ký đầu tư chỉ mới đạt khoảng 25%. Trong số các ngành CN thì nhóm ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước có tỷ trọng vốn đầu tư thực hiện cao nhất (đạt 29,2% tổng vốn đăng ký đầu tư). Nhóm ngành CN chế biến đứng thứ nhì với tỷ lệ vốn đầu tư thực hiện đạt 18,5% tổng vốn đăng ký đầu tư. Nhóm ngành CN khai thác có mức vốn đầu tư thực hiện thấp nhất, chỉ đạt 14,7% tổng vốn đầu tư đã đăng ký.

Một số dự án đã đăng ký trong giai đoạn 2005 – 2010 đang tiếp tục được triển khai vốn đầu tư theo tiến độ đã đăng ký. Trong một vài năm tới đây, tỷ lệ giải ngân vốn đầu tư thực hiện sẽ tăng khi 2 dự án thủy điện lắp đặt các tổ máy theo kế hoạch.



*Nguồn: Tập hợp từ số liệu của Vilacead và số liệu của FIA*

### **Đồ thị 2.8: Vốn đầu tư thực hiện phân theo vùng đầu tư**

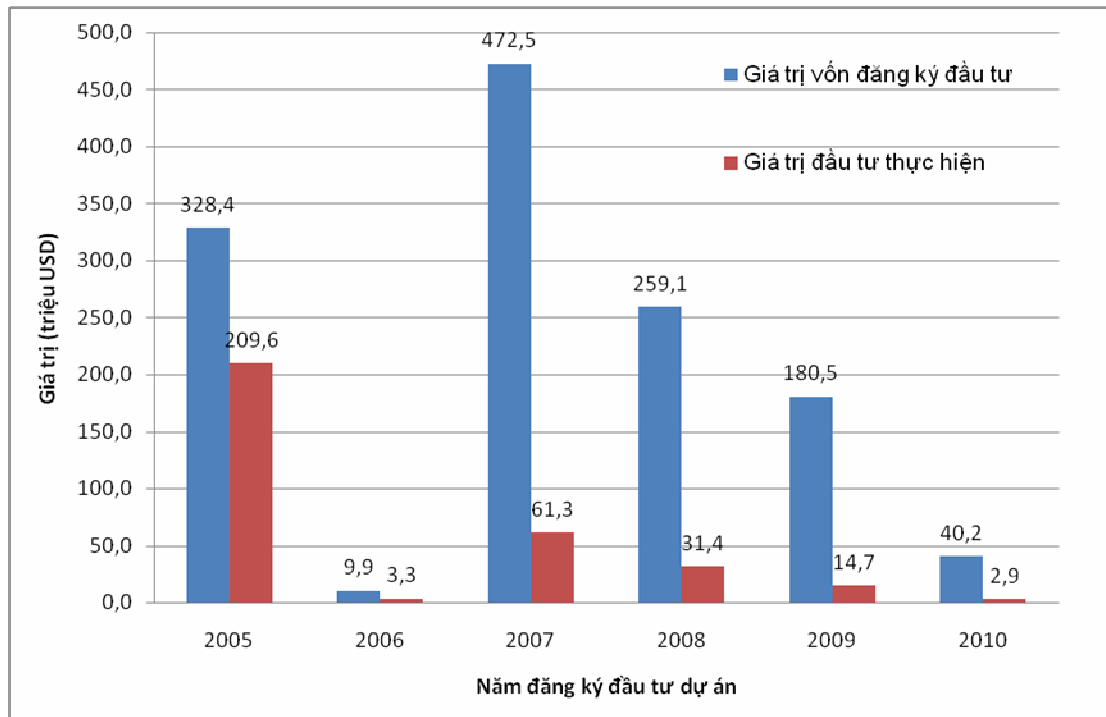
Vốn đầu tư thực hiện cũng có sự khác biệt giữa các vùng. Cụ thể như sau:

- Vùng Nam Lào các dự án đầu tư có vốn thực hiện đạt tỷ lệ cao nhất về giá trị (273,1/906,6 triệu USD đạt tỷ lệ 30%).

- Vùng Trung Lào với các dự án nhóm ngành CN khai thác giá trị đầu tư thực hiện thấp nhất về giá trị (14,7/68,6 triệu USD), tuy nhiên vẫn đứng thứ nhì về tỷ lệ vốn đầu tư thực hiện (đạt tỷ lệ 21%).

- Vùng Bắc Lào vốn đầu tư thực hiện đạt 35,2 triệu USD, cao hơn giá trị đầu tư thực hiện vùng Trung Lào. Tuy nhiên tỷ trọng vốn đầu tư thực hiện đạt thấp nhất (chỉ đạt 11%)

Mức giải ngân vốn đầu tư vào các khu vực trên có sự khác biệt một phần do cơ cấu ngành nghề đầu tư, một phần là do chính năng lực của doanh nghiệp và phần khác là do bối cảnh và môi trường đầu tư của từng vùng.



*Nguồn: Tập hợp từ số liệu của Vilacead và số liệu của FIA*

### **Đồ thị 2.9: Vốn đầu tư thực hiện đến 31/12/2010 theo năm đăng ký**

Đồ thị 2.9 cho thấy: Các dự án đăng ký vào năm 2005 có tỷ lệ giải ngân cao, đạt 209,6 triệu USD (tương đương 64% vốn so với vốn đăng ký đầu tư năm 2005). Tỷ lệ giải ngân vốn đầu tư cao các dự án đăng ký năm 2005 là do tại năm này, có dự án thủy điện Xekaman 3 đăng ký đầu tư với tổng mức đầu tư cao và chủ đầu tư đã tích cực giải ngân, thời gian thực hiện đầu tư đã 05 năm gần đến thời gian khai thác dự án. Tiếp đến là các dự án đăng ký đầu tư năm 2006, mặc dù chỉ có 3,3 triệu USD vốn đầu tư thực hiện, tuy nhiên đạt tỷ lệ 33% so với tổng vốn đăng ký đầu tư năm 2006 vì giá trị đăng ký đầu tư năm 2006 chỉ ở mức thấp (9,9 triệu USD) và thời gian đã đủ dài để đầu tư xong các dự án nhỏ. Các năm 2005, 2006 có vốn thực hiện cao một phần cũng do các dự án đã có thời gian đầu tư dài hơn, các dự án nhỏ cũng thuận lợi trong thu xếp vốn (trừ dự án thủy điện là dự án trọng điểm). Tiếp đến các dự án đăng ký đầu tư năm 2007 có mức vốn thực hiện đạt 61,3 triệu USD (đạt

13% vốn so với tổng vốn đăng ký đầu tư năm 2007). Các dự án đăng ký đầu tư năm 2008 vốn đầu tư thực hiện đạt 31,4 triệu USD (12%), năm 2009 và năm 2010 do mới đăng ký đầu tư nên tỷ lệ vốn thực hiện đạt còn thấp tương ứng 8% năm 2009 và 7% năm 2010. Điều này cho thấy tầm quan trọng của việc chuẩn bị đầu tư: Dự án càng được chuẩn bị chu đáo bao nhiêu thì việc triển khai càng nhanh bấy nhiêu, độ trễ thời gian càng được rút ngắn bấy nhiêu.

## **2.3 Những giải pháp chủ yếu của Việt Nam nhằm phát triển đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào giai đoạn 2005-2010**

### ***2.3.1 Những giải pháp chủ yếu của Nhà nước Việt Nam nhằm phát triển đầu tư của doanh nghiệp vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào giai đoạn 2005-2010***

#### *2.3.1.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật, chính sách quản lý Nhà nước và giải quyết vướng mắc trong quá trình đầu tư của doanh nghiệp*

Ngày 29 tháng 11 năm 2005, Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã nhất trí thông qua Luật đầu tư sửa đổi nhằm cụ thể hóa và hoàn thiện hệ thống luật đầu tư đã không còn phù hợp trước đó. Luật này đã lồng ghép các quy định về đầu tư trong nước và OFDI thành một bộ luật thống nhất, thay thế Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1996, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật đầu tư nước ngoài năm 2000 và Luật khuyến khích đầu tư trong nước năm 1998.

Để cụ thể hóa hơn nữa các điều khoản quy định OFDI trong Bộ Luật đầu tư mới, ngày 9 tháng 8 năm 2006, Chính phủ ban hành Nghị định số 78/2006/NĐ-CP quy định về OFDI.

So với Nghị định 22/1999/NĐ-CP thì Nghị định 78/2006/NĐ-CP đã khá đầy đủ và chi tiết, đảm bảo thuận lợi, phù hợp khi vận dụng luật vào thực tiễn OFDI, các quy định về xử phạt doanh nghiệp không thực hiện báo cáo khi đã

đăng ký đầu tư khá rõ ràng; các mẫu biểu báo cáo, đăng ký, thay đổi dự án đầu tư cũng đã được bổ sung, hoàn thiện.

Mặt khác, Pháp lệnh ngoại hối cũng được Quốc hội thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005. Trong Pháp lệnh ngoại hối đã có riêng một chương về OFDI bao gồm 3 điều quy định về nguồn vốn OFDI, chuyển vốn OFDI và chuyển vốn, lợi nhuận về Việt Nam. Để thực hiện Pháp lệnh ngoại hối, ngày 28 tháng 12 năm 2006 Chính phủ đã ban hành Nghị định số 160/2006/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh ngoại hối. Phần quy định về chuyển ngoại tệ ra đầu tư ở nước ngoài có 4 điều sau: thẩm quyền cho phép thực hiện OFDI; nguồn vốn OFDI bằng ngoại tệ; chuyển vốn lợi nhuận về Việt Nam. Trong đó quy định việc mở 1 tài khoản để chuyển tiền OFDI, chuyển tiền thu được từ lợi nhuận và vốn gốc về Việt Nam. Tuy nhiên, việc mở tài khoản này chỉ được thực hiện sau khi đã được phép thực hiện OFDI của cơ quan chức năng Nhà nước Việt Nam.

Để hỗ trợ cho hoạt động OFDI trên cơ sở các nội dung của Nghị định 78/2006/NĐ-CP, NHNN đã ban hành Thông tư số 10/2006/TT-NHNN ngày 21/12/2006 hướng dẫn các tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn thực hiện OFDI. Điều kiện để được vay vốn OFDI là phải có dự án phù hợp với các quy định hiện hành của Chính phủ, có đủ điều kiện thực hiện OFDI theo quy định tại Điều 4, khoản 1 và điều 23 Nghị định số 78/2006/NĐ-CP; có đủ các điều kiện vay vốn theo quy định của NHNN và có vốn chủ sở hữu tham gia vào tổng mức đầu tư của dự án OFDI theo quy định của tổ chức tín dụng.

Quy định về hoạt động xuất nhập cảnh tại Nghị định số 05/2000/NĐ-CP ngày 03 tháng 3 năm 2000 của Chính phủ cũng được thay thế bằng Nghị định 136/2007/NĐ-CP ngày 17/8/2007. Một số thay đổi cơ bản của Nghị định 136/2007/NĐ-CP so với Nghị định 05/2000/NĐ-CP là chuyển thời gian của hộ chiếu phổ thông có thời hạn từ 5 năm sang 10 năm và không được gia hạn,

hộ chiếu công vụ và hộ chiếu ngoại giao vẫn giữ lại thời hạn là 5 năm và có thể được gia hạn 1 lần không quá 3 năm; giấy thông hành có thời hạn 6 tháng và không còn được gia hạn.

Ngoài ra các hoạt động xuất nhập cảnh của công dân Việt Nam và Lào tiếp tục được hỗ trợ bằng thoả thuận giữa hai nước về miễn thị thực cho công dân Việt Nam và Lào qua lại giữa 2 nước.

Song song với những chính sách trên, nhằm đơn giản hoá các thủ tục hành chính, rút ngắn thời gian chuẩn bị các thủ tục và điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp thực hiện OFDI, Bộ kế hoạch và Đầu tư đã ban hành quyết định số 1175/2007/QĐ-BKH – ngày 10/10/2007, quy định chi tiết và hướng dẫn hoạt động OFDI. Quyết định này đã đưa ra các mẫu biểu nhà đầu tư cần thực hiện cũng như các báo cáo để xin phép cấp giấy chứng nhận OFDI. Nhà đầu tư chỉ cần điền thông tin theo các biểu mẫu và tuân thủ hướng dẫn cách ghi, cách báo cáo là đủ cơ sở để trình hồ sơ xin phép OFDI, báo cáo kết quả thực hiện đầu tư dự án theo quy định hiện hành.

Thêm nữa, để tiếp tục thúc đẩy hoạt động OFDI của các doanh nghiệp Việt Nam, ngày 20 tháng 2 năm 2009, Thủ tướng Chính phủ đã ra Quyết định số 236/QĐ-TTg về việc phê duyệt đề án "*Thúc đẩy đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài*". Đề án đã đưa ra mục tiêu khá cụ thể nhằm thúc đẩy hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam. Trong đề án tập trung các biện pháp, tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài, quản lý hiệu quả hoạt động OFDI của các doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp Nhà nước. Ngoài ra, đề án cũng nêu rõ định hướng OFDI về thị trường và lĩnh vực, nêu một số giải pháp hỗ trợ thúc đẩy OFDI và giao nhiệm vụ cho các Bộ Kế hoạch và đầu tư, Bộ tài chính, NHNN Việt Nam, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Bộ Ngoại giao trong triển khai mục tiêu, định hướng và thực hiện các giải pháp. Thủ tướng cũng

giao Bộ kế hoạch và Đầu tư chủ trì theo dõi, đôn đốc các Bộ, Ngành thực hiện nhiệm vụ đã được phân công trong đề án. Đây có thể coi là chương trình đồng bộ đầu tiên về thúc đẩy đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam ra nước ngoài.

Thực hiện đề án của Chính phủ, Bộ Tài chính đã nghiên cứu dự thảo quy định về thuế các loại liên quan đến hoạt động OFDI để thay thế Thông tư 97/2002/TT-BTC ngày 24/10/2002. Năm 2010, thông tư số 11/2010/TT-BTC đã được ban hành ngày 19/1/2010 và đã có nhiều cải tiến để tạo điều kiện hơn cho doanh nghiệp hoạt động OFDI tại nước ngoài, quy định cụ thể hoạt động nộp thuế của doanh nghiệp OFDI tại Việt Nam.

Chính nhờ những thay đổi và bổ sung, đồng bộ hoá trong hệ thống pháp luật OFDI này mà số lượng dự án đầu tư CN tăng lên từ 7 dự án năm 2006 đến 22 dự án năm 2007 và đến 29 dự án năm 2008. Năm 2009, 2010 số dự án tụt xuống 11 dự án, năm 2010 số dự án đăng ký đầu tư đăng ký mới giảm xuống còn 7 dự án là do hậu quả của khủng hoảng kinh tế làm vốn đầu tư của các doanh nghiệp bị giảm sút chứ không phải vì lý do thủ tục đầu tư.

### *2.3.1.2 Tổ chức các hội nghị, thành lập các Tổ chức xúc tiến OFDI vào Lào*

#### *a. Tổ chức hội nghị, hội thảo xúc tiến đầu tư cấp nhà nước:*

Công tác xúc tiến đầu tư tại Lào cho các nhà đầu tư Việt Nam hoạt động giao lưu, mở rộng quan hệ của các nhà đầu tư có nhu cầu tìm hiểu, đầu tư tại Lào đã được tổ chức khá nhiều. Các cơ quan chức năng đã tích cực tổ chức các hội thảo thường niên nhằm hoàn thiện cơ chế quản lý đầu tư, thúc đẩy đầu tư song phương giữa 2 nước Việt Nam và Lào. Trong đó, giai đoạn 2005-2010 các hội nghị, hội thảo tiêu biểu cấp Nhà nước được tổ chức và đã đạt những kết quả chính như sau:



**Biểu 2.10: Thống kê các hội nghị cấp Nhà nước xúc tiến đầu tư vào Lào của Việt Nam**

<b>TT</b>	<b>Tên hội nghị</b>	<b>Quy mô doanh nghiệp tham dự</b>	<b>Đại diện Chính phủ Việt Nam và Lào</b>	<b>Nội dung xúc tiến/ Kết quả</b>
<b>1</b>	<b><i>Năm 2005</i></b>			
	Hội nghị xúc tiến đầu tư cho doanh nghiệp Việt Nam sang Lào tại Đà Nẵng	200 doanh nghiệp Tại TP Đà Nẵng	Phía Lào có phó thủ tướng Thoonglun Xuxilit  Phía Việt Nam có Thứ trưởng bộ KH-ĐT Trần Đình Khiển	Báo cáo kết quả thực hiện đầu tư và đưa ra các giải pháp để Phát triển đầu tư vào Lào của doanh nghiệp Việt Nam.
<b>2</b>	<b><i>Năm 2007</i></b>			
	Hội nghị xúc tiến đầu tư song phương giữa Việt Nam và Lào tại Nghệ An	100 doanh nghiệp Việt Nam và Lào Tại Cửa Lò, Nghệ An	Phó thủ tướng Thường trực Chính phủ Lào Somsavat Lengsavad và ông Trương Văn Đoàn, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư kiêm Phó chủ tịch Phân ban hợp tác Việt - Lào đã tới dự.	3 thoả thuận hợp tác được ký kết tại Hội nghị gồm: dự án đầu tư trồng 5.000 ha cây cao su, cây lấy gỗ tại các tỉnh Nam Lào của Công ty Dược trang thiết bị y tế Bình Định; dự án xây dựng vùng nguyên liệu và nhà máy SX Ethanol của Tổng công ty SX đầu tư dịch vụ xuất nhập khẩu Bình Định; Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) ký thoả thuận hợp tác với Công ty Cổ phần Điện Việt Lào
<b>3</b>	<b><i>Năm 2008</i></b>			
	Hội nghị xúc tiến đầu tư cho doanh nghiệp Việt Nam sang Lào tại Sầm Nưa	Có hơn 20 doanh nghiệp lớn của Việt Nam tham gia hội nghị	Đ/c Tô Huy Rứa ủy viên TW Đảng, Trưởng ban Tuyên giáo Trung ương và Phó Thủ tướng Thường trực Lào Somsavat Lengsavad	Báo cáo kết quả đầu tư tại Lào và đề xuất hai Nhà nước cải cách một số thủ tục đầu tư, hỗ trợ đầu tư

TT	Tên hội nghị	Quy mô doanh nghiệp tham dự	Đại diện Chính phủ Việt Nam và Lào	Nội dung xúc tiến/ Kết quả
4	<i>Năm 2009</i>			
	Hội nghị xúc tiến đầu tư cho doanh nghiệp Việt Nam sang Lào tại TP Hồ Chí Minh	Quy mô 180 doanh nghiệp tham gia	<p>Phó Thủ tướng Thường trực Lào Somsavat Lengsavad</p> <p>Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết</p> <p>Chủ tịch UBND TP. Hồ Chí Minh Lê Hoàng Quân</p>	<p>Giúp các doanh nghiệp Lào và Việt Nam tìm kiếm được đối tác, mở rộng quan hệ hợp tác.</p> <p><i>Hợp đồng thăm dò và khảo sát quặng mỏ sắt tại bản Tăng Tạ Lãng (Đắc Chung, Sê kông, CHDCND Lào) và Biên bản Hợp Tác xây dựng thủy điện Nậm Kông 3 giữa CHDCND Lào và công ty cổ phần khoáng sản Hoàng Anh Gia Lai.</i></p> <p><i>- Hợp đồng nhượng đất để trồng cao su tại 2 tỉnh Chamasak và Salavăn giữa Cơ quan quản lý đất đất quốc gia Lào và CT TNHH Cao su Đắc Lắc.</i></p> <p><i>- Hợp đồng mua nguyên liệu thuốc lá giữa Tổng công ty CN Sài Gòn và công ty thuốc lá Lào.</i></p> <p><i>- Biên bản hợp tác giữa VCCI chi nhánh TP.HCM và Phòng Thương Mại CN quốc gia Lào.</i></p> <p><i>- Thỏa thuận nguyên tắc tài trợ vốn Dự án khai thác vàng và các khoáng sản khác đi kèm giữa ngân hàng liên doanh Lào-Việt và công ty XDCT &amp; ĐT địa ốc Hồng Quang.</i></p>
	Phiên họp lần thứ 4 về xúc tiến thương mại các nước vùng tam giác phát	Quy mô: Có trên 100 doanh nghiệp và tổ chức, cơ quan ban ngành	Tham dự có các Bộ trưởng Chủ tịch Ủy ban điều phối chung ba nước Võ Hồng Phúc (Việt Nam),	- Đánh giá kết quả hoạt động xúc tiến thương mại đầu tư giữa 3 nước Việt Nam, Lào, Căm pu chia

TT	Tên hội nghị	Quy mô doanh nghiệp tham dự	Đại diện Chính phủ Việt Nam và Lào	Nội dung xúc tiến/ Kết quả
	triển Tại Đăk Lăk	tham gia	Cham Prasidh (Cam-pu-chia), Xin La Vong Khut Phay Thun (Lào), đại diện các ngành T.U và các tỉnh Kon Tum, Gia Lai, Đăk Lăk và Đăk Nông (Việt Nam); Atapur, Saraval, Sêkông (Lào); Ratanakiri, Moldonkiri và Stungteng (Cam-pu-chia).	- Đề xuất chương trình hoạt động và các giải pháp khắc phục khó khăn, đẩy mạnh hoạt động thương mại và đầu tư giữa 3 nước.
	Hội nghị phát triển và sử dụng lao động Việt Nam tại Lào tổ chức tại TP Đà Nẵng	Quy mô: Các tập đoàn, doanh nghiệp lớn của Việt Nam đang hoạt động đầu tư tại Lào	Bộ Lao động thương binh và xã Hội Việt Nam, Bộ Lao động Lào	Đề xuất các giải pháp sử dụng lao động Việt Nam tại Lào đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật hai nước và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp Việt Nam đầu tư kinh doanh tại Lào
<b>5</b>	<b>Năm 2010</b>			
	Hội nghị xúc tiến đầu tư vào Lào tháng 8/2010 ở TP Hồ chí Minh	Quy mô: 83 doanh nghiệp của Việt Nam và Lào tham gia	Tham dự có Phó thủ tướng thường trực Lào Somsavat Lengsavad. Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết và Đ/c Hoàng Bình Quân, chủ tịch UBND Thành phố Hồ chí Minh.	Ký kết hợp đồng và biên bản ghi nhớ hợp tác doanh nghiệp Việt Nam và Lào như Công ty Hoàng Anh Gia Lai; BIDV, Công ty Hồng Quang với Chính phủ Lào, Công ty cao su Đăk Lăk và đối tác Lào, VCCI tại Thành phố Hồ Chí Minh và Phòng Thương mại, công nghiệp quốc gia Lào

*Nguồn: Tổng hợp từ chương trình và hoạt động của các tổ chức liên quan.*

Qua các Hội nghị, hội thảo xúc tiến đầu tư trên, các doanh nghiệp, các cơ quan quản lý Nhà nước của Việt Nam và Lào đã trực tiếp thảo luận và đánh giá về cơ hội, thách thức và tiềm năng đầu tư cho cả các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Lào và doanh nghiệp Lào đầu tư vào Việt Nam. Thông qua các Hội nghị, hội thảo này, nhiều dự án đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào đã được ký kết làm tiền đề cho phát triển OFDI.

*b. Thành lập VILACEAD*

Ngày 22 tháng 8 năm 2007 Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã có Quyết định số 901/QĐ-BKH về việc công nhận Ban vận động thành lập VILACEAD. Kết quả của cuộc vận động là đã tập hợp được các Hội viên có nhu cầu tham gia Hội và tổ chức thành công Đại hội lần thứ 1 ngày 06 tháng 05 năm 2008 tại Hà Nội. Đại hội đã thông qua điều lệ, bầu chủ tịch Hội và thông qua chương trình hoạt động của Hội nhiệm kỳ 1 (2008-2012). Điều lệ VILACEAD đã được Phê duyệt theo Quyết định số 1078/QĐ-BNV ngày 13 tháng 8 năm 2008 của Bộ trưởng Bộ nội vụ. Bản Điều lệ gồm 7 chương với 35 điều quy định cụ thể chức năng, nhiệm vụ, trách nhiệm và tôn chỉ hoạt động của Hội. Đóng góp chính của VILACEAD cho phát triển OFDI vào Lào là:

1. Xuất bản 01 tài liệu hướng dẫn đầu tư sang Lào: "*Hệ thống văn bản pháp quy đầu tư vào CHDCND Lào*", là tài liệu pháp lý đầu tiên bằng tiếng Việt được xuất bản ở Việt Nam bao gồm Luật và các văn bản dưới luật của CHDCND Lào và Việt Nam nhằm hướng dẫn các thủ tục thực hiện OFDI vào Lào. Tài liệu được phát hành rộng rãi đến các doanh nghiệp, cơ quan quản lý Nhà nước và đã được các doanh nghiệp đánh giá là rất thiết thực và hiệu quả.
2. Tổ chức hội thảo, hội nghị tại Việt Nam và Lào để giới thiệu môi trường, tình hình đầu tư, cơ chế chính sách, các dự án kêu gọi đầu tư của Lào:

- Phối hợp với Bộ kế hoạch và Đầu tư tổ chức chương trình hội thảo 6 nước tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng (tháng 7/2008) và đối thoại doanh nghiệp hai nước Việt Nam – Lào tại Việt Nam (tháng 7/2008) và tại Viêng Chăn (4/2009) với số đại biểu tham dự bình quân 70 người

- Mở lớp đào tạo cho trên 30 doanh nghiệp Việt Nam về luật OFDI của Việt Nam, những ưu đãi, khuyến khích khi các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ở Lào, những kinh nghiệm đầu tư ở Lào.

- Tổ chức Hội nghị tọa đàm giữa đại sứ Việt Nam tại Lào với lãnh đạo 24 doanh nghiệp phía Bắc về tình hình đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam tại Lào (tháng 2/2009) tại Hà Nội. Hội nghị cung cấp thông tin về tình hình đầu tư của Việt Nam vào Lào tại Hà Nội (tháng 5/2009); hội thảo "Nâng cao năng lực hội nhập của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào và trao thưởng doanh nhân, doanh nghiệp tiêu biểu Việt Nam- Lào" (tháng 7/2009) tại Hà Nội.

- Tổ chức "Diễn đàn Hợp tác phát triển – Hội chợ quốc tế thương mại Mê Kông 2009" gồm diễn đàn hợp tác phát triển với chủ đề "Vượt khủng hoảng, hướng tới một tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng năng động" tại TP Hồ Chí Minh. Tham dự các diễn đàn này có trên 100 doanh nghiệp Việt Nam và Lào cùng các tổ chức trong và ngoài nước.

3. Tổ chức 01 đoàn đi khảo sát môi trường và các dự án đầu tư tại Lào để hỗ trợ các doanh nghiệp có nguyện vọng đầu tư vào Lào (tháng 4/2009).

4. Tư vấn, giới thiệu cho doanh nghiệp Việt Nam sang nghiên cứu, khảo sát đầu tư tại Lào, tìm kiếm cơ hội đầu tư vào Lào được thuận lợi.

5. Thực hiện chức năng phản biện xã hội, tư vấn chính sách liên quan đến hợp tác đầu tư vào Lào trong chuyên đề "tam giác phát triển"; tập hợp, nghiên cứu ý kiến của hội viên đề xuất lãnh đạo Đảng, Bộ, Ngành về những nội dung liên quan đến hợp tác kinh tế và đầu tư ở Việt Nam-Lào-Campuchia

6. Thông tin tuyên truyền của Hội: tổ chức 2 đoàn công tác sang CHDCND Lào và Vương quốc Campuchia. Đi cùng đoàn là lãnh đạo các doanh nghiệp, Tổng công ty... sang thăm và làm việc với chính phủ và các Bộ, Ngành liên quan đến hoạt động đầu tư, thương mại của nước Việt Nam.

- Xây dựng và vận hành trang thông tin điện tử của Hội phục vụ nhu cầu của doanh nghiệp, bảo đảm thông tin kịp thời, phong phú, tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác thông tin theo nhu cầu của Hội viên và xã hội.

- Thu thập thông tin kinh tế, xã hội của Lào làm tư liệu phục vụ hoạt động của Hội và cung cấp cho các doanh nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp khi xem xét quyết định đầu tư vào Lào.

*c. Thành lập và cấp phép hoạt động cho các tổ chức tín dụng, bảo hiểm của Việt Nam tại Lào:*

Ngày 12/2/2008, ngân hàng Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) khai trương chi nhánh tại 175/02 Bản Hatsady-Tai, Quận Chanthaboury, thủ đô Viêng Chăn, Lào. Sacombank – Chi nhánh Lào sẽ cung ứng các SP dịch vụ tài chính – ngân hàng dành cho khách hàng cá nhân và doanh nghiệp như: tiền gửi tiết kiệm (có kỳ hạn và không kỳ hạn), cho vay đảm bảo bằng thẻ tiền gửi, cho vay SX kinh doanh, tiền gửi thanh toán, cung ứng séc, bảo lãnh, chuyển tiền trong nước, chuyển tiền bằng điện... và các dịch vụ tài chính khác trong khuôn khổ được phép. Trong kế hoạch những năm tiếp theo, Chi nhánh sẽ tăng danh mục SP ngân hàng, mở rộng hoạt động tới các tỉnh/thành khác của Lào.

Sự ra đời của chi nhánh ngân hàng này sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa trong vay vốn đầu tư cho doanh nghiệp Việt Nam ở nước ngoài bên cạnh hoạt động của Ngân hàng Lào Việt. Khi các chi nhánh được mở rộng ra các Tỉnh thì việc vay vốn cho kinh doanh cũng như các dịch vụ ngân hàng được

cung ứng sẽ góp phần đẩy nhanh tiến độ đầu tư, thuận lợi trong hoạt động thanh toán, chuyển tiền, tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, để hỗ trợ cho việc thanh toán của doanh nghiệp, năm 1999 Ngân hàng liên doanh Lào - Việt đã được thành lập với mức vốn điều lệ 10 triệu USD (năm 2009 vốn điều lệ đã tăng lên đến 15 triệu USD). Ngân hàng hiện đang đóng vai trò cầu nối trong việc trực tiếp tiếp thị và làm đầu mối thu xếp tài trợ cho các dự án đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam tại Lào; tư vấn, thông tin về thị trường Lào, hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam trong việc triển khai công tác khảo sát, thu thập thông tin và quyết định đầu tư tại thị trường Lào. Tuy nhiên, quy mô ngân hàng còn nhỏ, các dịch vụ cung ứng và số chi nhánh còn hạn chế nên chưa góp phần phát triển mạnh mẽ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào.

Ngày 19/6/2008 Bộ kế hoạch và Đầu tư cấp phép hoạt động OFDI cho công ty liên doanh bảo hiểm Lào Việt với mức vốn đăng ký 3 triệu USD do Ngân hàng đầu tư và Phát triển góp vốn với ngân hàng Ngoại thương Lào.

Công ty liên doanh bảo hiểm Lào Việt là liên doanh giữa ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam (BIDV), ngân hàng Ngoại thương Lào (BCEL), công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) và ngân hàng Liên doanh Lào - Việt (LVB). Theo Hợp đồng được ký kết, phía Việt Nam (BIDV, BIC) sẽ góp 51% vốn pháp định, phía Lào (BCEL, LVB) sẽ góp 49% vốn pháp định. Khi đi vào hoạt động, công ty liên doanh bảo hiểm Lào Việt sẽ là công ty bảo hiểm thứ 2 hoạt động tại thị trường bảo hiểm Lào. Công ty liên doanh bảo hiểm Lào Việt hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ và đầu tư tài chính theo quy định của Luật kinh doanh bảo hiểm Lào. Trong thời gian đầu, công ty liên doanh bảo hiểm Lào Việt sẽ tập trung đưa ra các SP bảo hiểm chuyên nghiệp phục vụ cho các dự án của các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Lào, tận dụng hết lợi thế về mạng lưới và nguồn khách hàng của các đối tác tham gia

Liên doanh. Về lâu dài, doanh nghiệp sẽ mở rộng đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp của Lào, các nhà đầu tư vào Lào các khách hàng cá nhân.

Ngày 4/7/2008, Bộ Kế hoạch và đầu tư tiếp tục cấp phép thành lập chi nhánh Tổng công ty cổ phần bảo hiểm tại Lào với vốn điều lệ 900.000 USD để kinh doanh dịch vụ bảo hiểm tại Lào. Chi nhánh này trực thuộc công ty Cổ phần dịch vụ dầu khí. Bước đầu các SP dịch vụ của Chi nhánh là dịch vụ bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm máy móc thiết bị và một số loại hình bảo hiểm thông dụng khác tại thị trường Lào.

### *2.3.1.3 Ký kết các văn bản hợp tác giữa 2 Nhà nước*

Hai nước Việt - Lào đã có mối quan hệ láng giềng truyền thống lâu đời. Đặc biệt, từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao (5/9/1962) và ký kết Hiệp ước hữu nghị và hợp tác (18/7/1977), quan hệ hai nước Việt – Lào đã chuyển sang giai đoạn mới: Quan hệ hữu nghị, đoàn kết đặc biệt và hợp tác toàn diện. Từ đó đến nay, mối quan hệ Việt - Lào ngày càng được củng cố và phát triển trên cả lĩnh vực chính trị và lĩnh vực kinh tế. Trong lĩnh vực kinh tế, hoạt động đầu tư đã được 2 nước quan tâm, đàm phán ký kết nhiều văn bản hợp tác để thúc đẩy hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam sang Lào. Vì vậy, Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư và Hiệp định tránh đánh thuế 2 lần giữa Việt Nam và Lào đã được đàm phán, ký kết khá sớm (ngày 14/01/1996).

Trong 47 năm kể từ khi Việt Nam và Lào thiết lập quan hệ ngoại giao, hai nước đã ký hàng loạt văn bản hợp tác, tạo cơ sở pháp lý vững chắc để hai nước củng cố và tăng cường quan hệ hữu nghị truyền thống, đoàn kết và hợp tác toàn diện. Tính đến 31/12/2009, hai nước đã ký khoảng 55 văn bản hợp tác trên các lĩnh vực khác nhau. Riêng trong lĩnh vực đầu tư, giai đoạn 2005-2010 hai nước đã tiến hành ký kết các văn bản hợp tác sau:

- Thỏa thuận hợp tác giữa hai Bộ Ngoại giao (tháng 4-2005).



- Hiệp định về hợp tác kinh tế, văn hóa, khoa học kỹ thuật 2006-2010 giữa Chính phủ CHXHCN Việt Nam và Chính phủ Lào (4-1-2006).

- Hiệp định về hợp tác kinh tế, văn hóa, khoa học kỹ thuật năm 2007 giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Lào (6-1-2007).

- Hiệp định về hợp tác kinh tế, văn hóa, khoa học kỹ thuật năm 2008 giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Lào (10-1-2008).

- Hiệp định về hợp tác kinh tế, văn hóa, khoa học kỹ thuật năm 2009 giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Lào (8-1-2009).

- Hiệp định về hợp tác kinh tế, văn hóa, khoa học kỹ thuật năm 2010 giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Lào (11-1-2010).

Các nội dung trong hiệp định về hợp tác kinh tế văn hóa, khoa học kỹ thuật giữa Chính phủ nước Cộng Hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ nước Lào tập trung vào:

- Giá trị viện trợ chính thức (ODA) cho Chính phủ Lào của Việt Nam hàng năm nhằm mục đích đào tạo nguồn nhân sự và phát triển cơ sở hạ tầng giáo dục, y tế, giao thông, củng cố an ninh quốc phòng. Giá trị viện trợ ODA không hoàn lại hàng năm của Việt Nam dành cho Chính phủ Lào tùy từng năm (Kế hoạch viện trợ theo các hiệp định một số năm như sau: năm 2006 là 180 tỷ đồng; năm 2008 là 230 tỷ đồng; năm 2010 là 345 tỷ đồng).

- Hợp tác đào tạo nguồn nhân lực hàng năm, bao gồm cả sự hỗ trợ của Việt Nam cho Lào và Lào cho Việt Nam. Phía Việt Nam nhận hỗ trợ Lào:

- \* Học bổng dài hạn chính quy (đại học và sau đại học): 300 người
- \* Bồi dưỡng ngắn hạn: 250 người
- \* Học bổng cho con em Việt kiều ở Lào: 10 người

- Xây dựng giáo trình dạy tiếng Việt và bộ từ điển Việt - Lào; Lào - Việt bằng nguồn kinh phí của Việt nam

- Phía Việt Nam nhận đào tạo cán bộ, học sinh Lào ở các bậc học bằng các nguồn vốn tự túc hoặc do bên thứ 3 tài trợ.

- Hợp tác phát triển ổn định, toàn diện vùng biên giới 2 nước bằng đầu tư vốn ODA (cho Lào) theo tỷ lệ vốn của Lào 60%, vốn của Việt Nam 40% nhằm phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, nước sạch, trường học, hệ thống thủy lợi ... phục vụ phát triển kinh tế và tăng dân trí khu vực biên giới 2 nước (trên lãnh thổ của Lào).

- Hợp tác văn hóa-thông tin, y tế, xã hội: Tập trung vào chuyển giao các công nghệ truyền hình, internet, viễn thông, đào tạo bác sỹ, xây dựng bệnh viện ở các tuyến cho Nhà nước Lào.

- Hợp tác thương mại và đầu tư: Thỏa thuận thúc đẩy hợp tác đầu tư, tăng kim ngạch thương mại giữa 2 nước trên tinh thần tôn trọng thông lệ quốc tế, dành sự quan tâm, ưu tiên, ưu đãi cho nhau; khảo sát và thăm dò khoáng sản. Ưu tiên SX các mặt hàng cùng được hưởng quy chế ưu đãi để cùng xuất sang nước thứ 3.

### ***2.3.2 Những giải pháp chủ yếu của doanh nghiệp Việt Nam để phát triển đầu tư vào lĩnh vực CN ở Lào giai đoạn 2005-2010***

#### ***2.3.2.1 Tìm kiếm, nghiên cứu và đánh giá cơ hội đầu tư***

Hoạt động tìm kiếm cơ hội đầu tư ở Lào đã được các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm. Do đó, giai đoạn 2005-2010, các doanh nghiệp đã tự tổ chức nhiều đoàn công tác đi khảo sát thị trường, làm việc với các cơ quan chức năng, doanh nghiệp Lào để tiếp cận dự án. Tuy nhiên, hoạt động này còn đơn lẻ, quy mô nhỏ và chưa được triển khai đồng bộ, nhất quán và còn mang tính tự phát của các doanh nghiệp; chưa được cơ quan Nhà nước Việt Nam định hướng.

Qua kết quả khảo sát, điều tra một số doanh nghiệp thực hiện OFDI ở Lào, kết quả hoạt động tìm kiếm, đánh giá cơ hội đầu tư đang được doanh nghiệp thực hiện như sau:

\* Tìm kiếm cơ hội đầu tư

- Tự tìm kiếm: Giai đoạn 2005-2010, trong số các doanh nghiệp đã thực hiện OFDI trong lĩnh vực CN ở Lào được điều tra, 100% số các doanh nghiệp trả lời đều tổ chức các đoàn khảo sát tìm kiếm thị trường đầu tư ở Lào. Nhiều doanh nghiệp tự tổ chức 3-5 đoàn khảo sát đánh giá thị trường đầu tư ở Lào hàng năm. Các lĩnh vực tìm kiếm thị trường đa dạng và tập trung nhiều hơn vào nhóm ngành CN SX và phân phối điện, tìm kiếm khai thác khoáng sản. Hình thức tìm kiếm cơ hội đầu tư phổ biến là tự đến các vùng dự kiến đầu tư, các Huyện, Tỉnh đặt vấn đề về việc doanh nghiệp muốn được đầu tư vào địa phương, đề nghị các ban ngành các cấp giới thiệu dự án đang mời gọi đầu tư. Với một số dự án, tài nguyên chưa có trong danh mục đầu tư, doanh nghiệp phải tự tìm hiểu, điều tra, khảo sát sơ bộ, lập đề án để ký biên bản ghi nhớ với Chính phủ Lào trước khi ký hợp đồng khảo sát đánh giá trữ lượng và nghiên cứu tính khả thi của dự án.

- Tìm kiếm cơ hội đầu tư khi tham gia các hội nghị, hội thảo, làm việc giữa các doanh nghiệp: Trong quá trình tham gia hội thảo cùng các doanh nghiệp đầu tư tại Lào các doanh nghiệp cũng được tiếp cận dự án do cơ quan nhà nước Lào và Việt Nam giới thiệu và phân tích môi trường đầu tư sơ bộ. Ngoài giới thiệu các dự án từ cơ quan Nhà nước là việc các doanh nghiệp tự tìm kiếm đối tác có nhu cầu đầu tư CN ở Lào để liên doanh, liên kết, góp vốn đầu tư; sang nhượng dự án.

- Tìm kiếm cơ hội đầu tư qua các trang thông tin của Lào, của Việt Nam: Một số doanh nghiệp tự tìm thông tin qua trang Web của hiệp hội các doanh nghiệp đầu tư tại Lào, Campuchia và trang Web của Bộ kế hoạch và Đầu tư

Lào, Bộ kế hoạch và Đầu tư Việt Nam cũng như một số tổ chức quốc tế khác. Thực ra đây cũng là một kênh thông tin đầu tư cho doanh nghiệp Việt Nam nhưng hầu hết các dự án được phổ biến và mời gọi đầu tư được quảng bá rộng rãi này thường kém hiệu quả, các dự án kém hấp dẫn hoặc dự án có yêu cầu khắt khe về mặt kỹ thuật, đòi hỏi vốn đầu tư lớn và thời gian thu hồi vốn dài.

- Khai thác các dự án ODA của Nhà nước Việt Nam để tìm kiếm và thực hiện các dự án đầu tư: Ngoài các cách tiếp cận cơ hội và tìm hiểu dự án đầu tư như trên, các doanh nghiệp Việt Nam còn thông qua các dự án đầu tư ODA qua Lào của Việt Nam để tìm kiếm và khai thác các cơ hội đầu tư làm thủy điện và khai thác khoáng sản, khai thác và chế biến gỗ. Các dự án được khai thác từ các dự án ODA của Việt Nam tập trung vào lĩnh vực khai thác khoáng sản, khai thác tài nguyên thiên nhiên khác trong vùng dự án ODA.

\* Nghiên cứu cơ hội đầu tư:

- Thành lập các phòng dự án trực thuộc doanh nghiệp: Hầu hết các doanh nghiệp OFDI nói riêng và các doanh nghiệp lớn nói chung đều có Phòng dự án hoặc Phòng quản lý dự án, Phòng đầu tư để tìm hiểu và nghiên cứu lựa chọn dự án đầu tư, quản lý đầu tư trong lẫn ngoài nước. Khi phát hiện cơ hội đầu tư hoặc có nhu cầu đầu tư trong lĩnh vực quan tâm, doanh nghiệp tự tổ chức các đoàn nghiên cứu dự án và đánh giá cơ hội đầu tư để đề xuất lãnh đạo doanh nghiệp có hướng tiếp cận cơ hội, lựa chọn phương án đầu tư dự án đảm bảo tận dụng cơ hội và hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tối ưu.

- Thu thập số liệu về môi trường đầu tư, đặc biệt là các điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội liên quan tới lập, thực hiện các dự án đầu tư và kinh doanh sau dự án: Đặc điểm về các số liệu hỗ trợ kinh doanh như điều kiện tự nhiên, điều kiện về lao động, điều kiện về thời tiết, dân số học trong hầu hết các địa bàn ở Lào từ Trung ương đến địa phương đều rất sơ sài, không có số liệu nên nhà đầu tư phải tổ chức điều tra, thu thập số liệu về kinh tế xã hội

trước khi lập dự án. Để đảm bảo tính khả thi dự án, hiện nay hầu hết các doanh nghiệp đều tự tổ chức khảo sát, thu thập số liệu thô để đưa vào phân tích và lựa chọn dự án.

- Thành lập các văn phòng đại diện ở Lào: Hầu hết các doanh nghiệp đã đầu tư ở Lào đều có 1-2 văn phòng đại diện ở nước bạn. Các văn phòng đại diện này thường xuyên tập hợp các thông tin doanh nghiệp quan tâm, hoặc thu thập các cơ hội đầu tư, làm việc với các đối tác có nhu cầu hợp tác để phát hiện và nghiên cứu cơ hội đầu tư phù hợp với nhu cầu doanh nghiệp. Ngoài ra chức năng của văn phòng đại diện còn thay mặt doanh nghiệp OFDI giải quyết các vấn đề về thủ tục pháp lý đầu tư, tiếp cận và làm việc với lãnh đạo địa phương và Trung ương ở Lào để giành dự án đầu tư, các cơ hội kinh doanh khác tại nước Bạn; Tổ chức hoạt động điều tra, thu thập số liệu, các thông tin về dự án để làm căn cứ cho việc ra quyết định lựa chọn dự án.

\* Đánh giá cơ hội đầu tư:

Qua tìm hiểu thực tế, các doanh nghiệp sử dụng quy trình khá thống nhất để đánh giá cơ hội đầu tư. Đó là thu thập và phân tích số liệu sơ cấp và thứ cấp, xây dựng kế hoạch đầu tư và dự toán, nguồn vốn đầu tư; so sánh hiệu quả đầu tư của dự án (NPV,IRR), phân tích rủi ro và đưa ra đề xuất lựa chọn dự án. Tuy nhiên, phần lớn là các doanh nghiệp tư nhân, lại không thực hiện đánh giá dự án đầu tư mà lựa chọn dự án đầu tư theo cảm quan. Tức là chỉ thấy một số thông tin thuận lợi là lựa chọn dự án đầu tư mà không đi sâu phân tích dự án và đưa ra các phương án so sánh để lựa chọn dự án thay thế. Nếu thực hiện theo tình huống của doanh nghiệp tư nhân thì rủi ro cao, việc lựa chọn dự án có thể không đưa về hiệu quả cao nhất cho nhà đầu tư.

Các doanh nghiệp Nhà nước và các doanh nghiệp lớn khá quan tâm đến hoạt động đánh giá cơ hội đầu tư để lựa chọn dự án. Hoạt động đánh giá được phân công nhiệm vụ cho các phòng chức năng trong doanh nghiệp cụ thể, tính

chịu trách nhiệm cao trong đề xuất các kết quả đánh giá, lựa chọn dự án có khoa học. Bởi vậy, khi thực hiện dự án tính khả thi tốt hơn và đã tính đến các yếu tố bất lợi nên xác xuất thất bại dự án thấp hơn.

### 2.3.2.2 Đào tạo, tuyển dụng lao động

Các doanh nghiệp thực hiện OFDI đã nhận thức được sự cần thiết của lao động có năng lực trong các dự án ở nước ngoài. Bởi vậy, việc tuyển dụng lao động có năng lực quản lý, lao động làm việc có chất lượng, năng suất cao, vận hành dây chuyền đảm bảo về kỹ thuật là yếu tố hết sức quan trọng đối với sự tồn vong và phát triển của dự án, của doanh nghiệp. Đối với lao động làm việc tại các dự án ở Lào của Việt Nam, đa số nhân lực được tuyển dụng từ Việt Nam (nhân lực quản lý dự án) và nhân lực tuyển dụng tại Lào (nhân lực là lao động phổ thông).

Với 2 nguồn tuyển dụng lao động khác nhau về ngôn ngữ, phong tục, văn hóa cùng làm việc trong một doanh nghiệp, để truyền đạt thông tin và quyết định điều hành dự án tất yếu phải đảm bảo khả năng giao tiếp, đó là sử dụng thông thạo ngôn ngữ (cả tiếng Lào và tiếng Việt, bằng hình thức nói và viết). Rõ ràng ngoài việc tuyển dụng lao động Lào thông thạo tiếng Việt và lao động Việt thông thạo tiếng Lào, doanh nghiệp phải đào tạo thêm về ngôn ngữ, kỹ năng cho lao động từ cả 2 nguồn mới đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp.

Qua khảo sát, thì hầu hết (12/16 doanh nghiệp được khảo sát) đã tổ chức dạy tiếng Lào cho người lao động Việt Nam tại Lào với quy mô học viên được đào tạo khác nhau: 6 doanh nghiệp tổ chức đào tạo với quy mô dưới 20 học viên; 3 doanh nghiệp đào tạo từ 20-50 học viên và 3 doanh nghiệp khác đào tạo trên 50 học viên.

Nếu các doanh nghiệp không đào tạo ngôn ngữ thì nguồn nhân lực đảm nhiệm biên, phiên dịch chủ yếu cho các doanh nghiệp thực hiện OFDI tại Lào

là các du học sinh Việt Nam tại Lào, du học sinh Lào tại Việt Nam sau khi hoàn thành nghĩa vụ học tập. Một nguồn lao động khác nữa là các lao động Việt Nam đã làm việc lâu năm ở Lào và thông thạo tiếng Lào cũng có thể được thuê làm việc tại dự án của doanh nghiệp Việt Nam.

### *2.3.2.3 Phát triển hệ thống đối tác*

Ở Việt Nam, các doanh nghiệp đã tìm đối tác để thành lập các liên doanh, các công ty cổ phần để thực hiện OFDI. Qua khảo sát, hầu hết các doanh nghiệp đều tìm kiếm các đối tác để liên doanh, hợp tác trước khi đầu tư vào Lào. Kết quả của các hoạt động tìm kiếm đối tác này là các văn bản thỏa thuận, các hợp đồng đầu tư. Tuy nhiên, thực tiễn phát triển hệ thống đối tác ở trong nước đang có nhiều khó khăn, các thỏa thuận được triển khai còn hạn chế, còn có nhiều khúc mắc và tỷ lệ thành công chưa cao.

Ở Lào, các doanh nghiệp cũng tích cực tìm kiếm đối tác để liên doanh, thành lập các văn phòng đại diện sở tại để tìm kiếm cơ hội đầu tư. Thành lập các văn phòng đại diện của doanh nghiệp tại Lào để triển khai nhiệm vụ nghiên cứu đầu tư, kinh doanh đã được các doanh nghiệp rất quan tâm trong những năm gần đây. Trong số 16 doanh nghiệp trả lời khảo sát thì có 14 doanh nghiệp đã thành lập văn phòng đại diện tại Lào (trong đó 5 doanh nghiệp có từ 3 văn phòng đại diện trở lên). Hoạt động của văn phòng đại diện được doanh nghiệp đánh giá là có hiệu quả và rất cần thiết cho quá trình kinh doanh tại Lào của doanh nghiệp.

Các hoạt động chủ yếu của văn phòng đại diện doanh nghiệp ở Lào là gặp gỡ, làm việc với Chính phủ Lào và cơ quan hành chính các cấp để giải quyết các thủ tục liên quan đến hoạt động đầu tư, kinh doanh, xuất nhập khẩu hàng hóa, thiết bị và thực hiện nhiệm vụ tìm kiếm, phát hiện cơ hội đầu tư tại Lào.

## **2.4 Những thành tựu, hạn chế và nguyên nhân trong phát triển đầu tư trực tiếp của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào giai đoạn 2005-2010**

### **2.4.1 Những thành tựu và hạn chế chủ yếu**

#### **2.4.1.1 Những thành tựu chủ yếu**

##### *a. Hiệu quả kinh tế và tác động của việc các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào CN Lào*

Hiệu quả và tác động của các dự án CN do DN Việt Nam đầu tư ở Lào còn thấp do thời gian thực hiện dự án dài, nhất là dự án có tổng mức đầu tư lớn. Trong số 16 doanh nghiệp trả lời khảo sát, có 8 doanh nghiệp trả lời không có lợi nhuận hoặc lỗ (chiếm 50% tổng số doanh nghiệp được khảo sát), trong đó có 5 doanh nghiệp thuộc ngành khai thác quặng kim loại, 2 doanh nghiệp thuộc ngành SX và phân phối điện, 1 doanh nghiệp thuộc ngành khai thác đá và mỏ khác.

Trong số các doanh nghiệp đầu tư vào Lào, hiện có 1 doanh nghiệp ngành CN khai thác quặng kim loại có lợi nhuận dưới 500 triệu đồng/năm. Số doanh nghiệp có lợi nhuận từ 500 triệu đồng -1 tỷ đồng/năm là 6 (trong số này có 4 doanh nghiệp thuộc nhóm ngành khai thác và 2 doanh nghiệp ở nhóm ngành chế biến). Nhóm ngành khai thác tập trung ở khai thác quặng kim loại (3 doanh nghiệp) và 1 doanh nghiệp ở nhóm ngành khai thác đá và mỏ khác. Hiện có 1 doanh nghiệp ở nhóm ngành CN khai thác đá và mỏ khác cho biết họ đã đạt mức lợi nhuận trên 1 tỷ đồng/năm, mức lợi nhuận cao nhất trong tổng số các doanh nghiệp đầu tư vào Lào.

Như vậy, theo kết quả khảo sát trên, số doanh nghiệp chưa có lợi nhuận chiếm tỷ trọng lớn trong số các doanh nghiệp được khảo sát (50%); số doanh nghiệp có lợi nhuận vẫn ở mức trung bình và thấp vẫn là chủ yếu. Các doanh nghiệp có lợi nhuận chỉ tập trung vào ngành khai thác khoáng sản (6 doanh



ng nghiệp tương đương 33% số doanh nghiệp được khảo sát) và nhóm ngành CN chế biến chỉ có 2 doanh nghiệp (17% số doanh nghiệp được khảo sát).

Các dự án có hiệu quả thường đăng ký từ những năm đầu giai đoạn 2005- 2010 (2005 có 3 dự án có hiệu quả, năm 2007 có 4 dự án; năm 2008 có 1 dự án). Số liệu điều tra này phù hợp với thực tế vì các dự án nhóm ngành CN khai thác và ngành CN chế biến thường đòi hỏi thời gian triển khai dài, cần nhiều năm mới có thể khai thác và hoạt động kinh doanh.

Nếu xét theo tổng mức đăng ký đầu tư của các dự án được khảo sát là 961,9 triệu USD thì với giá trị lợi nhuận của các dự án được khảo sát đem về là một con số rất nhỏ (khoảng 0,37 triệu USD/năm). Tuy nhiên, các dự án thủy điện vẫn là các dự án đang đầu tư, chưa phát huy hiệu quả (trong khi tổng mức đầu tư lớn), làm giảm hiệu quả chung của các dự án được khảo sát.

Tóm lại, trong giai đoạn 2005-2010, các dự án đầu tư chưa đạt được mục tiêu lợi nhuận cho doanh nghiệp thực hiện OFDI tại Lào vì các dự án đang là giai đoạn đầu của quá trình đầu tư, khai thác. Trong dài hạn, khi các dự án hoạt động ổn định dự báo hiệu quả kinh tế sẽ khả quan<sup>4</sup>.

#### *b. Hiệu quả xã hội*

\* *Tăng nguồn thu cho ngân sách Nhà nước Việt Nam:* Trong kết quả điều tra khảo sát các doanh nghiệp có đầu tư CN vào Lào thì giá trị tiền thuế đóng góp của các dự án OFDI Việt Nam ở Lào chưa thật sự ấn tượng. Trong số 16 doanh nghiệp trả lời kết quả điều tra thì có 9 doanh nghiệp (chiếm tỷ trọng 56,25%) là nộp thuế cho Nhà nước Việt Nam cụ thể như sau:

- Số doanh nghiệp nộp thuế dưới 300 triệu đồng/năm: 4 doanh nghiệp (3 doanh nghiệp ngành CN khai thác và 1 nhóm ngành CN chế biến)

---

<sup>4</sup> Xem thêm phụ lục 1

- Số doanh nghiệp nộp thuế từ 300-500 triệu đồng/năm: 4 doanh nghiệp (3 doanh nghiệp ngành khai thác, 1 doanh nghiệp ngành chế biến)

- Số doanh nghiệp nộp thuế từ 500 triệu đến 1 tỷ đồng/năm: 1 doanh nghiệp (thuộc nhóm ngành CN khai thác)

- Số doanh nghiệp nộp thuế trên 1 tỷ đồng/năm: 2 doanh nghiệp (trong đó 1 doanh nghiệp thuộc nhóm ngành CN khai thác và 1 doanh nghiệp thuộc nhóm ngành SX và phân phối điện khí đốt và nước).

- Số doanh nghiệp không nộp thuế cho Nhà nước: 7 doanh nghiệp (chiếm tỷ lệ 43,75% số doanh nghiệp trong mẫu điều tra).

Như vậy, mục tiêu tăng thu cho ngân sách đối với các dự án đăng ký đầu tư giai đoạn 2005-2010 của doanh nghiệp Việt Nam là chưa đạt được đáng kể so với tiềm năng. Mức này thậm chí có thể còn thấp hơn mức nộp ngân sách mà Nhà nước Việt Nam có thể thu được nếu các doanh nghiệp trên đầu tư ở ngay trong nước. Phần thuế đóng góp cho ngân sách Nhà nước Việt Nam cũng còn thấp so với giá trị vốn đăng ký đầu tư của dự án.

\* *Khai thác nguyên liệu đầu vào giá rẻ phục vụ sản xuất tại Việt Nam:* Hiện nay các dự án hầu hết là đang trong giai đoạn thi công, thăm dò nên việc cung ứng SP về Việt Nam còn hạn chế. Các SP cung ứng của dự án tập trung là Thạch cao (khoảng 200.000 tấn/năm), SP gỗ nhập khẩu về Việt Nam (khoảng 60.000 m<sup>3</sup>/năm)<sup>5</sup>.

\* *Tạo việc làm cho lao động Việt Nam:* Do giới hạn của luật pháp nước bạn nên các doanh nghiệp Việt Nam không thể đưa nhiều lao động sang làm việc tại Lào. Tại thời điểm khảo sát (30/9/2009), số lao động Việt Nam trong các dự án CN của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào khoảng 5.600 người, chiếm 58% tổng số lao động của các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Lào (xem

---

<sup>5</sup> Xem thêm phụ lục 1 và phụ lục 2

biểu 2.11). Số lao động này tập trung trong ngành SX và phân phối điện nước, chiếm tỷ lệ 54%, số lao động tập trung làm việc trong CN khai thác chiếm 34% và số lao động tập trung làm việc trong ngành CN chế biến là 12%.

**Biểu 2.11: Số lao động đang làm việc tại các dự án CN Việt Nam ở Lào**

TT	Ngành CN	Lao động Việt	Lao động Lào	Tỷ lệ lao động Việt Nam
I	CN chế biến	720	2.000	26%
II	CN khai thác	1.880	1.600	54%
III	SX và phân phối điện, khí đốt và nước	3.000	400	88%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>5.600</b>	<b>4.000</b>	<b>58%</b>

*Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo của các doanh nghiệp tại hội nghị phát triển và sử dụng lao động Việt Nam tại Lào tổ chức tại Thành phố Đà Nẵng (2009)*

Tuy nhiên, thực tế lao động Việt Nam làm việc tại các dự án đầu tư CN của Việt Nam tại các thời điểm trong năm thường biến động mạnh (tính mùa vụ cao, nhất là giữa mùa mưa và mùa khô). Theo quy định hiện hành của Lào, lao động Việt Nam làm việc ở các dự án chỉ được chiếm tỷ lệ không quá 10% tổng số lao động, trong khi đó theo số liệu báo cáo chính thức của các doanh nghiệp (như biểu 2.11) thì lao động Việt Nam làm việc tại Lào vượt xa con số 10%. Thêm vào đó, do sự lách luật của các doanh nghiệp, con số lao động kê khai với chính quyền địa phương thường thấp hơn thực tế.

\* *Tạo ổn định tuyến biên giới Việt Lào:* Một số dự án đầu tư của các nhà đầu tư Việt Nam giai đoạn 2005-2010 vùng lân cận biên giới Việt Nam và Lào đã đầu tư đường, trường học, hệ thống điện và nước sạch cũng như các hạng mục công trình CN để phục vụ dự án... Các dự án này tập trung vào các địa bàn giáp ranh của Quân khu 2, Quân khu 4, quân khu 5 của Việt Nam đã đưa lại những kết quả khả quan như giúp Nhà nước Lào quản lý được hộ khẩu

ở các bản, làng vùng sâu, vùng xa; giặc ngộ hàng ngàn hộ dân không còn đi theo bọn phản động nước ngoài chống phá 2 Nhà nước.

Như vậy, xét về mục tiêu kinh tế xã hội các dự án CN của doanh nghiệp Việt Nam đã cơ bản đạt mục tiêu đề ra bao gồm: đã tạo ra nguồn thu cho ngân sách Nhà nước, khai thác hiệu quả tài nguyên và tạo hàng ngàn việc làm với thu nhập khá tốt cho cả lao động Lào và Việt Nam, cải thiện và giữ vững an ninh, chính trị vùng biên giới Lào Việt và tăng cường quan hệ mật thiết giữa hai nước.

#### *2.4.1.2 Những hạn chế chủ yếu*

##### *a. Vốn đầu tư thực hiện thấp, dự án triển khai chậm*

Số liệu thống kê cho thấy (biểu 2.9) lượng vốn đầu tư thực hiện của các doanh nghiệp OFDI Việt Nam vào Lào chỉ mới đạt 25% tổng vốn đăng ký. Trong khi đó, hầu hết các dự án đầu tư là dự án quy mô nhỏ, có thời gian đầu tư chỉ 2 đến 3 năm (ngoài 2 dự án thủy điện). Một số dự án có tổng mức đầu tư thấp vẫn chưa có vốn thực hiện.

Theo kết quả điều tra thì các doanh nghiệp đánh giá rất không khả quan về tiến độ thực hiện dự án. Cụ thể là:

- 9 (56%) ý kiến cho rằng các dự án chỉ đạt tiến độ dưới 50%
- 4 (25%) ý kiến cho rằng tiến độ dự án đạt từ 50-80%
- 3 (19%) ý kiến cho rằng tiến độ dự án đạt trên 80%

Như vậy, hầu hết tiến độ các dự án chậm (13 dự án tương đương 81% số ý kiến tán thành) chỉ đạt dưới 80% tiến độ dự kiến. Số dự án đạt tiến độ trên 80% chỉ có 19% số doanh nghiệp được điều tra tán thành.

Đánh giá tiến độ đầu tư dự án giai đoạn 2005-2010 có một số điểm đáng chú ý như sau:

- Nhóm ngành SX và phân phối điện khí đốt và nước có giá trị vốn đăng ký đầu tư cao và vốn đầu tư thực hiện đạt tỷ lệ cao nhất (29,2%). Trong khi đặc thù của dự án thủy điện là đầu tư dài đối với các dự án lớn từ 5-7 năm mới có thể vận hành.

- Các dự án thuộc nhóm ngành CN chế biến giá trị đăng ký đầu tư thấp và tỷ lệ giải ngân cũng thấp (18,5%) là không phù hợp thực tế. Với vốn đăng ký đầu tư thấp thông thường là các dự án có công nghệ đơn giản, đòi dự án ngắn nên thời gian thực hiện đầu tư phải ngắn. Do đó, tỷ trọng giá trị vốn đầu tư thực hiện phải cao hơn các dự án có thời gian đầu tư dài mới phù hợp.

Đầu tư chậm đã dẫn đến nhiều khó khăn cho doanh nghiệp nhất là khi môi trường đầu tư thay đổi, các khuyến khích hỗ trợ đầu tư cho dự án có thể hết hạn làm chủ đầu tư tốn kém chi phí triển khai, dự án chậm phát huy hiệu quả, tăng tính rủi ro của dự án.

*b. Sự quản lý, hỗ trợ, phổ biến các cơ chế chính sách của các cơ quan quản lý nhà nước Việt Nam chưa chặt chẽ, phù hợp.*

*Thứ nhất*, cần kể đến những hạn chế, tồn tại trong khâu quản lý hoạt động OFDI. Một biểu hiện thể hiện rất rõ tình trạng này là số lượng các dự án có báo cáo về FIA rất thấp. Theo kết quả thống kê của FIA trong đợt khảo sát các dự án đầu tư ở Lào (tháng 4/2009) thì trong lĩnh vực CN chỉ có 27% số dự án báo cáo về FIA. Mặt khác, các dự án có báo cáo là các dự án lớn nên các cơ quan Nhà nước không nắm được hoạt động của các dự án nhỏ; chất lượng báo cáo của các đơn vị đầu tư ở Lào cũng khá thấp, số liệu không nhất quán và báo cáo vẫn mang tính hình thức<sup>6</sup>.

*Thứ hai*, chiến lược và quy hoạch OFDI vào Lào chưa cụ thể và chưa được phổ biến rộng rãi để các doanh nghiệp làm căn cứ đầu tư. Các chính sách hỗ trợ, chiến lược phát triển OFDI vào Lào cho doanh nghiệp Việt Nam

---

<sup>6</sup> Xem thêm phụ lục 2

phần lớn vẫn đang nằm ở dạng chủ trương trong các Hiệp định và các văn bản thỏa thuận giữa 2 Nhà nước. Thiếu các biện pháp, công cụ hỗ trợ hoạt động OFDI cho doanh nghiệp Việt Nam như hỗ trợ về tín dụng, hỗ trợ về lãi suất, giành các dự án cụ thể trong các văn bản ký kết với Nhà nước Lào, tạo cơ chế chính sách thông thoáng cho doanh nghiệp an tâm phát triển OFDI. Ngoài những hỗ trợ trên là việc tổ chức, xúc tiến thành lập các trung tâm dịch vụ, các tổ chức cung cấp thông tin cho hoạt động OFDI còn chậm, cơ chế đặc thù trong hoạt động này có lúc, có nơi còn chưa rõ ràng.

*Thứ ba*, do VILACAED mới được thành lập, bởi vậy, các kiến nghị của doanh nghiệp chưa chuyển được tới các đầu mối cần thiết để tổ chức xử lý một cách kịp thời, chưa có thông tin phản hồi lại cho doanh nghiệp khiến cho doanh nghiệp đầu tư nản lòng, tự tìm kiếm cách vận động riêng để triển khai dự án. Điều này dẫn tới chi phí đầu tư cao hơn và hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp OFDI Việt Nam tại Lào.

*Thứ tư*, các nhà đầu tư, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, hầu hết đều thiếu thông tin về môi trường, chính sách đầu tư của Lào. Việc cung cấp thông tin, đặc biệt là thông tin về các chính sách thu hút, kêu gọi đầu tư, các chính sách liên quan đến đầu tư như xuất nhập khẩu máy móc, thiết bị cho dự án, chính sách đối với lao động nước ngoài, chính sách thuế... chưa được Nhà nước Việt Nam tổ chức bài bản, chưa in ấn và phát hành rộng rãi tài liệu phát triển đầu tư ở Lào.

Mặt khác, do điều kiện đặc thù của nền kinh tế Việt Nam, hoạt động OFDI đến nay vẫn là một hoạt động mới. Bởi vậy, hầu hết các cơ quan chức năng Nhà nước còn hạn chế về kinh nghiệm quản lý vốn OFDI nên chưa quản lý tốt các dự án OFDI ở Lào nói chung, các dự án OFDI trong lĩnh vực CN Lào nói riêng.

*Thứ năm*, một số dự án mặc dù chưa có Giấy chứng nhận đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam, cũng như chưa được phía Lào chấp thuận đầu tư, nhưng doanh nghiệp đã đầu tư hàng triệu USD để tiến hành xúc tiến dự án (nhất là các dự án trong lĩnh vực khai khoáng và năng lượng). Dự án thăm dò và khai thác vàng của Công ty cổ phần đầu tư xây dựng công trình và địa ốc Hồng Quang tại Viên Chăn là một ví dụ. Đại diện của doanh nghiệp cho biết doanh nghiệp đã đầu tư hơn 10 triệu USD để tiến hành các hoạt động xúc tiến, triển khai dự án. Tuy nhiên, đến 05/11/2008, doanh nghiệp mới ký biên bản ghi nhớ với Chính phủ Lào và trước đó FIA không có thông tin về dự án này [4].

*Thứ sáu*, việc chuyển tiền ra nước ngoài để thực hiện các dự án thủy điện và khai khoáng gặp khó khăn khi doanh nghiệp có nhu cầu chuyển tiền để tiến hành các hoạt động thăm dò, khảo sát sơ bộ trước. Nhưng theo quy định về quản lý ngoại hối và Nghị định 78/2006/NĐ-CP về OFDI thì doanh nghiệp chỉ được chuyển tiền khi có Giấy chứng nhận đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam và có Giấy phép đầu tư hoặc văn bản chấp thuận của phía Lào. Nếu chuyển tiền khi chưa có đủ 2 điều kiện trên thì phải xin phép cho từng trường hợp cụ thể. Do đó, việc chuyển tiền trước để nghiên cứu tiền khả thi đối với nhiều dự án rất khó khăn, thủ tục phức tạp nên doanh nghiệp Việt Nam mất lợi thế trong việc giành dự án đầu tư so với các nước khác.

*Thứ bảy*, thỏa thuận về tạo điều kiện thuận lợi cho người, phương tiện, vật tư qua lại và thúc đẩy phát triển đầu tư, thương mại giữa Việt Nam và Lào ký ngày 14/9/2007 (gọi tắt là “Thỏa thuận Hà Nội 2007”) quy định Giấy phép lao động và thẻ tạm trú được cấp theo thời hạn của hợp đồng thương mại, đầu tư hoặc dự án hợp tác. Tuy nhiên, việc thực thi gặp trở ngại do các cơ quan của Lào dường như “không biết” quy định của Hiệp định này. Do đó cơ quan cấp giấy phép lao động và thẻ tạm trú vẫn cấp giấy phép lao động và thẻ tạm

trú 01 năm, doanh nghiệp phải làm thủ tục gia hạn và nộp lệ phí nên mất rất nhiều thời gian và tốn kém chi phí.

Luật khuyến khích FDI của Lào (Điều 14) quy định thuế thu nhập cá nhân đối với lao động nước ngoài là 10% tổng thu nhập trừ những nước có ký kết Hiệp định về tránh đánh thuế trùng. Việt Nam và Lào đã ký kết Hiệp định tránh đánh thuế trùng năm 1996 nhưng lao động Việt Nam vẫn phải nộp 10% thuế thu nhập đối với lao động nước ngoài, bất kể mức thu nhập cao hay thấp.

*c. Hiệu quả của dự án chưa rõ ràng*

Căn cứ kết quả điều tra các dự án CN của 16 doanh nghiệp đầu tư ở Lào đăng ký đầu tư giai đoạn 2005-2010. Hiệu quả của các dự án về mặt kinh tế, xã hội còn thấp so với tổng vốn đăng ký đầu tư.

Tuy nhiên, nếu đánh giá hiệu quả các dự án mới đầu tư này về hiệu quả kinh tế, xã hội là thấp thì chưa xác đáng vì các dự án này có thời gian đầu tư tương đối dài. Mặt khác, hoạt động báo cáo về FIA không được thực hiện đầy đủ, đúng yêu cầu dẫn đến đánh giá hiệu quả dự án chưa sát thực. Trong quá trình khảo sát điều tra số liệu, phần lớn các chủ đầu tư dự án cũng chưa thể đánh giá các dự án về hiệu quả kinh tế, xã hội hiện thời của dự án. Việc phân tích, so sánh hiệu quả dự kiến (kế hoạch) trong dự án và hiệu quả thực tế chưa thực hiện được.

Trong số 16 doanh nghiệp lớn đầu tư CN vào Lào giai đoạn nghiên cứu được khảo sát có 8 doanh nghiệp có lợi nhuận. Tuy nhiên, mức lợi nhuận thu về của các doanh nghiệp còn khiêm tốn, tập trung ở mức 500 triệu đến 1 tỷ đồng (VND)/năm (tương đương với khoảng 26.000-52.000 USD/năm/dự án). Khi so sánh với tổng mức đầu tư các dự án có lợi nhuận thì tỷ suất lợi nhuận chỉ đạt từ 1,60-1,92%/năm. Tỷ suất lợi nhuận này là quá thấp nếu so sánh với lãi suất Sibor khi cho vay vốn bằng USD (giai đoạn 2005-2010 bình quân khoảng 3,7%/năm).



Ngoài ra, một số dự án được chính phủ Việt Nam cấp phép đầu tư sang Lào nhưng do trục trặc về thủ tục cấp phép đầu tư ở Lào nên Chính phủ Lào không cấp phép, không nhận đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, các doanh nghiệp Việt Nam thất bại vẫn không báo cáo về FIA.

*d. Thiếu thông tin để các doanh nghiệp nghiên cứu dự án, quyết định đầu tư*

Đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN Lào phần lớn là do tự tìm kiếm thông tin, tự thu thập cơ hội kinh doanh. Chính vì vậy, hoạt động đầu tư dự án không tránh khỏi cạnh tranh giữa các doanh nghiệp Việt Nam ở thị trường Lào. Những hạn chế chủ yếu bao gồm:

*Một là*, nhiều hoạt động xúc tiến đầu tư đã được thực hiện theo thỏa thuận giữa 2 nhà nước nhưng các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Lào đã không tiếp cận được các nội dung xúc tiến đầu tư. Một số doanh nghiệp tiếp cận được thông tin thì các thông tin đã lỗi thời. Do đó khó khăn cho doanh nghiệp hoạch định và lựa chọn dự án đầu tư hiệu quả.

*Hai là*, các thông tin chưa được phổ biến đúng đối tượng: Mục tiêu của thông tin là phục vụ hoạt động OFDI của doanh nghiệp, trong khi đó đa số thông tin lại nằm trong cơ quan quản lý nhà nước kể cả ở Việt Nam và Lào nên doanh nghiệp rất khó tiếp cận được thông tin doanh nghiệp cần. Bởi vậy doanh nghiệp không thể dùng các thông tin này phục vụ đầu tư cho doanh nghiệp tại Lào.

*Ba là*, các thông tin phục vụ OFDI nếu thu thập ở Việt Nam vẫn chung chung, thiếu cụ thể, chủ yếu là ở dạng các chủ trương, chính sách và một số cơ hội đầu tư ở FIA, VILACAED. Mặt khác, việc tiếp cận được các số liệu này gặp nhiều khó khăn do không có phòng, ban chuyên môn phụ trách. Hiện Việt Nam chỉ có một phòng thuộc FIA phụ trách hoạt động đầu tư ra nước ngoài trên tất cả các vùng lãnh thổ nên không thể nắm vững và cung cấp số liệu chi tiết cho các nhà đầu tư quan tâm. Đối với Lào thì cơ chế thông tin

chưa nhất quán, số liệu về cơ hội đầu tư hầu hết là phải mua bán và không phù hợp với tình hình hiện thời. Hoạt động của cơ quan hành chính Nhà nước Lào chưa có hiệu quả trong thu hút FDI nên doanh nghiệp Việt Nam hầu như không có cơ hội tiếp cận dự án từ cơ quan chức năng Nhà nước Lào.

#### ***2.4.2 Nguyên nhân của thành công và hạn chế trong phát triển đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào***

##### *2.4.2.1 Nguyên nhân thành công*

###### *a. Từ phía doanh nghiệp Việt Nam*

*Thứ nhất*, doanh nghiệp đã ý thức rõ sự cần thiết phải thực hiện OFDI ở Lào, xác định cụ thể mục tiêu của mỗi doanh nghiệp. Bởi vậy, các doanh nghiệp đã chủ động và tích cực tiến hành điều tra, khảo sát thị trường, tìm hiểu môi trường kinh doanh nước bạn để lựa chọn cơ hội đầu tư phù hợp.

*Thứ hai*, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đã nhận thấy tầm quan trọng của hoạt động cùng liên doanh, liên kết, tìm kiếm đối tác nhằm phát hiện, cùng đầu tư các dự án mới. Hoạt động tìm kiếm đối tác trong các cuộc hội nghị hội thảo về đầu tư ở Lào, tìm kiếm các đối tác ở Việt Nam để cùng liên kết góp vốn, liên doanh liên kết đầu tư, chia sẻ các cơ hội đầu tư. Hoạt động tìm kiếm đối tác cùng đầu tư đã tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong các dự án ở Lào.

*Thứ ba*, qua quá trình đầu tư, doanh nghiệp cũng đã đúc rút được những kinh nghiệm để vận hành tốt doanh nghiệp OFDI tại Lào, không ngừng nỗ lực tuyển dụng lao động Lào vào cùng làm việc với Lao động Việt Nam, sử dụng lao động Việt Nam để kèm cặp, hướng dẫn lao động Lào thực hiện các công đoạn từ đơn giản đến phức tạp trong dây chuyền SX; doanh nghiệp đã quy hoạch và sử dụng được lao động giá rẻ của Lào làm việc tại các dự án đầu tư của Việt Nam với tỷ trọng ngày càng tăng, góp phần giảm chi phí đầu tư, tăng hiệu quả của doanh nghiệp.

*Thứ tư*, gắn liền với tạo điều kiện làm việc và hướng dẫn lao động Lào làm việc tại các dự án, doanh nghiệp Việt Nam cũng cải thiện điều kiện làm việc cho Lao động người Việt Nam ở các dự án tại Lào, đào tạo tiếng Lào cho lao động Việt Nam, tăng lương, thưởng và chế độ đãi ngộ tốt để thu hút được lao động có trình độ tại Việt Nam làm việc ở các dự án tại Lào. Hơn nữa, các doanh nghiệp cũng đã tạo ra được môi trường làm việc bình đẳng giữa lao động Việt Nam và Lào, bố trí lao động Việt Nam đảm bảo yêu cầu SX CN, tích cực tổ chức các đoàn tham quan học tập kinh nghiệm đầu tư kinh doanh ở Lào cho lao động mới tuyển dụng để làm quen với điều kiện làm việc mới.

*Thứ năm*, các doanh nghiệp đã tích cực thành lập và đặt ra các mục tiêu cụ thể cho các chi nhánh của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào. Do đó đã tăng cường cơ hội tiếp nhận thông tin, xúc tiến đầu tư và tiếp cận các dự án đầu tư đảm bảo tính khả thi cao. Ngoài ra, một nguyên nhân góp phần vào sự phát triển OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào là việc doanh nghiệp Việt Nam đã quan tâm, tích cực gửi văn bản kiến nghị và đề xuất đến Nhà nước Lào đề nghị điều chỉnh các chính sách, cơ chế ... khi thực hiện đầu tư ở Lào của các Nhà đầu tư Việt Nam đảm bảo thuận lợi và hiệu quả.

*Tóm lại*, trong số các nguyên nhân thành công của doanh nghiệp khi đầu tư CN vào Lào giai đoạn 2005-2010, nguyên nhân quan trọng nhất và xuyên suốt, mang tính quyết định đó là doanh nghiệp đã hiểu và nắm rõ mục đích, tầm quan trọng của việc phát triển đầu tư CN sang Lào. Bởi vậy, doanh nghiệp đã tích cực tìm kiếm cơ hội, tuyển dụng lao động, thành lập các chi nhánh...nhằm phát triển đầu tư vào Lào hiệu quả nhất.

#### *b. Từ phía nhà nước Việt Nam*

*Thứ nhất*, nhà nước Việt Nam đã ban hành nhiều chính sách, văn bản pháp luật mới nhằm hoàn thiện hệ thống văn bản hướng dẫn, quản lý hoạt

động OFDI nên đã góp phần thúc đẩy hoạt động OFDI vào Lào của doanh nghiệp Việt Nam.

*Thứ hai*, Bộ kế hoạch và Đầu tư đã chỉ đạo, phối hợp cùng các cơ quan liên quan để tổ chức được nhiều hội thảo, hội nghị thường niên về đầu tư ở Lào cho các doanh nghiệp, các cơ quan nhà nước. Các nội dung hội thảo được chuẩn bị cụ thể và tập trung phân tích, làm rõ tính tất yếu của hoạt động OFDI vào Lào, giới thiệu các văn bản quy định hoạt động OFDI, các cơ hội đầu tư vào Lào và cảnh báo những thách thức khi doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Lào.

Hơn nữa, Bộ kế hoạch và Đầu tư đã quan tâm, hướng dẫn hoạt động OFDI của các doanh nghiệp ở Lào; thống nhất và đề nghị Bộ nội vụ cho thành lập VILACAED, đồng thời Bộ kế hoạch và đầu tư cũng đã cấp phép cho ngân hàng thành lập chi nhánh ở Lào nhằm cung cấp các dịch vụ cho doanh nghiệp Việt Nam; giới thiệu cơ hội đầu tư, xúc tiến đầu tư, phối hợp với bạn để phát triển OFDI trong các hội nghị xúc tiến đầu tư hàng năm, tổ chức cho các doanh nghiệp Việt Nam, doanh nghiệp Lào, Nhà nước Việt Nam, Nhà nước Lào ký kết các biên bản ghi nhớ về hợp tác, về đầu tư dự án giữa 2 nước.

Bộ kế hoạch và Đầu tư đã tăng cường công tác kiểm tra, đánh giá hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào. Trên cơ sở kết quả kiểm tra đã làm kiến nghị cơ quan Nhà nước hoàn thiện chính sách OFDI và xây dựng chiến lược phát triển OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào.

*Thứ ba*, Chính phủ Việt Nam đã làm việc với Chính phủ Lào để can thiệp cho doanh nghiệp Việt Nam những dự án có lợi cho an ninh, chính trị và sự phát triển kinh tế của Việt Nam và Lào (dự án thủy điện Nậm Mô, dự án thủy điện Xê Khạ Mản 1). Mặt khác, Chính phủ Việt Nam cũng đang đầu tư, xây dựng và củng cố hệ thống đường giao thông (đường 12, đường 9, đường

8...) nâng cấp hệ thống điện, điện thoại khu vực biên giới giữa Việt Nam và Lào để tạo thuận lợi cho đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào.

Cùng với các nguyên nhân trên, Chính phủ Việt Nam đã đề xuất ký kết các văn bản thỏa thuận thường niên và bất thường để phát triển đầu tư vào Lào. Các văn bản chính có thể kể đến là các Hiệp định thường niên, thỏa thuận hợp tác lao động, thỏa thuận cùng xây dựng và phát triển tam giác kinh tế Việt Nam – Lào – Căm pu chia.

*Tóm lại*, những nguyên nhân tích cực của Nhà nước Việt Nam để phát triển OFDI giai đoạn 2005-2010 là: Nhà nước Việt Nam đã có những biện pháp hết sức thiết thực và phù hợp như hoàn thiện hệ thống luật OFDI, chủ động giới thiệu cơ hội đầu tư vào Lào đến cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, hiện đại hóa cơ sở hạ tầng khu vực biên giới để phát triển hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào. Những nguyên nhân trên đã góp phần tăng nguồn vốn đầu tư vào Lào trong lĩnh vực CN của doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2005-2010, tạo tiền đề đầu tư khả quan trong những năm tới của doanh nghiệp Việt Nam ở nước bạn.

### *c. Từ phía nhà nước Lào*

Nhà nước Lào đã tích cực phối hợp với cơ quan hữu quan Nhà nước Việt Nam để mở các cuộc hội thảo xúc tiến và kêu gọi đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam. Các cuộc hội thảo đầu tư vào Lào của Nhà nước Việt Nam tổ chức đều được các cơ quan Bộ kế hoạch và đầu tư Lào quan tâm và tích cực tham gia. Các ý kiến đóng góp của doanh nghiệp Việt Nam cho Nhà nước Lào để tạo điều kiện tốt hơn cho hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam đã được Nhà nước Lào ghi nhận, điều chỉnh. Trong giai đoạn 2005-2010, Nhà nước Lào đã sửa đổi một số văn bản luật như Luật đất đai, Luật thuế thu nhập, Luật đầu tư và Sắc lệnh 301/TTg của Thủ tướng Chính phủ. Chính sự sửa đổi

này đã tạo hành lang thông thoáng cho hoạt động OFDI của doanh nghiệp, thu hút mạnh mẽ vốn OFDI của doanh nghiệp Việt Nam.

Hơn nữa, Nhà nước Lào đã gửi danh mục dự án đang kêu gọi đầu tư cho VILACAED, tổ chức tham tán thương mại Việt Nam ở Lào để giới thiệu các cơ hội đầu tư ở Lào cho các doanh nghiệp Việt Nam. Mặt khác, Nhà nước Lào cũng đã chủ động, từng bước đơn giản hóa một số thủ tục hành chính trong hoạt động đăng ký đầu tư, báo cáo đầu tư cũng là nguyên nhân khuyến khích đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam nói riêng và các nước quan tâm nói chung.

#### 2.4.2.2 Nguyên nhân của những hạn chế

##### a. Từ phía doanh nghiệp Việt Nam

*Thứ nhất*, các doanh nghiệp Việt Nam chưa xây dựng tốt chiến lược đầu tư cấp doanh nghiệp. Khi đầu tư các doanh nghiệp còn có tư tưởng mang tính chụp giạt, cơ hội, thiếu trọng tâm; chưa xây dựng được kế hoạch phát triển gắn với từng địa bàn đầu tư, từng ngành nghề đầu tư. Mặt khác, chiến lược đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam chưa bài bản và thiếu định hướng của Nhà nước. Cơ hội thành công của mỗi dự án chưa được đánh giá khách quan mà còn dựa trên phân tích chủ quan của doanh nghiệp đầu tư. Việc đầu tư của doanh nghiệp không nằm trong những chương trình đầu tư dài hạn của Nhà nước Việt Nam, các doanh nghiệp Việt Nam còn cạnh tranh nội bộ với nhau.

*Thứ hai*, hoạt động liên kết đầu tư giữa các doanh nghiệp bước đầu đã được quan tâm song chưa được thực hiện thường xuyên. Hoạt động xây dựng đối tác chiến lược lâu dài để cung cấp các yếu tố đầu vào, đầu ra của doanh nghiệp OFDI Việt Nam còn hạn chế. Khả năng huy động vốn đầu tư từ nguồn vốn chứng khoán chưa trở thành kênh thường xuyên và chủ chốt. Kênh huy động vốn thực hiện OFDI từ các tổ chức tín dụng Việt Nam chưa thông suốt

được do chưa có sự bảo lãnh của doanh nghiệp ở Việt Nam và cơ chế phù hợp cho hoạt động này.

*Thứ ba*, năng lực cán bộ quản trị dự án của Việt Nam ở Lào chưa tốt, chưa vận dụng các phương pháp quản lý chi phí, thời gian đầu tư hiện đại vào quản lý dự án. Doanh nghiệp cũng chưa tổ chức hoạt động đào tạo, nâng cao kiến thức quản trị dự án cho lao động. Mặt khác, hoạt động phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên quản trị dự án còn thiếu khoa học, chưa thường xuyên và chưa công khai nhiệm vụ của các thành viên quản trị dự án.

Lao động trong doanh nghiệp OFDI Việt Nam chưa được quy hoạch cụ thể để làm việc tại Lào, chưa quen với làm việc trong môi trường đầu tư quốc tế, khả năng làm việc với lao động bản địa còn yếu, sử dụng ngôn ngữ là tiếng Lào còn hạn chế, tư tưởng làm việc ở Lào của lao động Việt Nam còn mang tính tạm thời, thu nhập chưa tương xứng với năng lực và doanh nghiệp chưa trả lương có tính hệ số thu hút lao động.

Cơ sở vật chất phục vụ làm việc và nghỉ ngơi của lao động tại Lào còn sơ sài, các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, chữa bệnh còn yếu. Bản thân các doanh nghiệp chưa xây dựng được hệ thống cơ sở dịch vụ tốt để phục vụ lao động trong dự án.

Công nghệ SX của các doanh nghiệp Việt Nam chưa phải là những công nghệ SX tiên tiến. Quá trình đổi mới công nghệ ở Việt Nam còn chậm, công nghệ sản xuất ra SP có tính cạnh tranh yếu trên thị trường quốc tế.

*Thứ tư*, giai đoạn trước năm 2008 các nhà đầu tư Việt Nam trên đất bạn chưa tạo dựng được một cơ chế liên kết để tương trợ lẫn nhau trong quá trình đầu tư. Khi VILACAED được thành lập, bước đầu đã liên kết được một số doanh nghiệp. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp Việt Nam ở Lào vẫn chưa chủ động gia nhập Hiệp hội để bảo vệ lợi ích doanh nghiệp.

*b. Từ phía Nhà nước Việt Nam*

*Thứ nhất*, các thủ tục hành chính chưa nhất quán, chồng chéo. Cán bộ thực thi nhiệm vụ chuyên môn còn chuyên quyền, lạm dụng và chưa công tâm trong thực hiện nhiệm vụ. Năng lực cán bộ Hải quan chưa đáp ứng được yêu cầu công việc, công tác đào tạo cán bộ chưa thật sự phù hợp và thỏa đáng. Việc xử lý cán bộ Hải quan tham nhũng, vi phạm nội quy nghề nghiệp không nghiêm túc nên chưa có tác dụng răn đe.

Các văn bản quy định thực hiện chế độ thuế và lệ phí hay thay đổi làm cho các doanh nghiệp và Hải quan cửa khẩu lúng túng khi vận dụng vào từng trường hợp cụ thể.

*Thứ hai*, cơ chế quản lý chuyển tiền, vốn OFDI chưa phù hợp với đặc thù đầu tư ở Lào.

- Quy định cụ thể về chuyển tiền thế chấp, đặt cọc dự án để ký hợp đồng khảo sát trước lúc đầu tư chưa có.

- Quy định bắt buộc chuyển tiền đầu tư qua tài khoản ngoại tệ sang Lào chưa phù hợp với nền kinh tế đang phát triển vì chi phí giao dịch cao, mạng lưới tổ chức rút tiền trong tài khoản hạn chế.

*Thứ ba*, công tác kiểm tra, giám sát của nhà nước: Hoạt động kiểm tra giám sát của nhà nước chỉ mới ở mức hình thức, chưa sát thực tế nên việc lập kế hoạch, chiến lược OFDI cho ngành CN chưa được quan tâm. Các số liệu, báo cáo theo dõi doanh nghiệp OFDI tại Lào chưa chi tiết và hệ thống.

*Thứ tư*, chưa có cơ quan quản lý hoạt động OFDI vào Lào chuyên trách nên việc theo dõi số liệu đầu tư đang được thực hiện chung với vùng, quốc gia khác trên thế giới. Bởi vậy, tình trạng bình quân chủ nghĩa, thiếu giải pháp, biện pháp quản lý, hỗ trợ OFDI vào Lào cụ thể, phù hợp nói riêng và vào Đông Nam Á nói chung.



*Thứ năm*, thiếu cơ chế hỗ trợ vốn đầu tư, lãi suất đầu tư của Nhà nước Việt Nam cho các dự án OFDI của Việt Nam ở Lào. Chưa có cơ chế, hướng dẫn ngân hàng cho doanh nghiệp OFDI vay vốn thực hiện dự án, chưa có tổ chức bảo lãnh cho các doanh nghiệp Việt Nam vay vốn đầu tư của Ngân hàng thương mại ở Lào; chưa có doanh nghiệp tư vấn thực hiện OFDI cho doanh nghiệp Việt Nam ở Lào.

Chính sách tài chính tiền tệ, chính sách tài khóa Việt Nam thiếu nhất quán, thâm hụt ngân sách Nhà nước lớn, nền kinh tế Việt Nam thiếu ổn định cũng là những nguyên nhân làm hạn chế hoạt động phát triển OFDI của doanh nghiệp Việt Nam.

*Thứ sáu*, Nhà nước chưa xây dựng chiến lược và quy hoạch OFDI cụ thể từng thời kỳ. Đầu tư thiếu chiến lược nên hỗ trợ của Nhà nước không cụ thể và tập trung. Các hoạt động hỗ trợ, định hướng cho đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam ở Lào rời rạc, thiếu liên kết và đặc biệt là thiếu một cơ quan điều phối có hiệu quả ở cấp Trung ương. Mặt khác, Nhà nước Việt Nam chưa nhận thức đúng tầm quan trọng của OFDI đối với an ninh năng lượng, tài nguyên, an ninh quốc phòng, bởi vậy Nhà nước chưa đầu tư nghiên cứu thích đáng cho hoạt động OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào.

*Thứ bảy*, hoạt động phổ biến các văn bản luật và nhất là phổ biến văn bản thỏa thuận giữa 2 nước còn hạn chế: Việt Nam và Lào đã ký kết nhiều thỏa thuận hợp tác song phương, trong đó nhiều thỏa thuận tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư của Việt Nam sang Lào. Tuy nhiên, các thỏa thuận này chưa được phổ biến rộng rãi cho cơ quan thực thi cũng như cho các doanh nghiệp, làm chúng chưa hỗ trợ được cho hoạt động đầu tư.

*Thứ tám*, ODA Việt Nam chưa gắn kết và tạo thuận lợi cho đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam. ODA của Việt Nam cho Lào chiếm giá trị lớn nhất trong số các nước nhận viện trợ của Việt Nam. Nhưng nhìn chung, viện

trợ chưa gắn với việc tạo thuận lợi cho đầu tư. Viện trợ ODA hiện nay đang tập trung vào phát triển cơ sở hạ tầng và thực hiện hợp tác giữa hai nước về quốc phòng, an ninh tuyến biên giới. Các khu vực nhạy cảm về quốc phòng cơ bản do các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện đầu tư phát triển để đảm bảo an ninh. Tuy nhiên, trong dài hạn, hai nhà nước phải mở rộng để phát huy lợi thế vốn ODA để tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam giành các dự án có lợi thế khác ở ngoài vùng "đặc biệt" này.

*c. Từ phía Nhà nước Lào*

*Thứ nhất*, hoạt động quảng bá cơ hội đầu tư của cơ quan chức năng Nhà nước Lào còn chưa được quan tâm đúng mức và thường xuyên, còn đơn điệu và mang tính sự vụ. Bởi vậy, các doanh nghiệp Việt Nam không tiếp cận được dự án và chưa có cơ hội tiếp cận thông tin về kinh tế xã hội, pháp luật, số liệu điều tra cơ bản của Nhà nước Lào để phục vụ công tác đầu tư.

*Thứ hai*, Lào là nước đang phát triển nên cơ sở hạ tầng phục vụ đầu tư còn yếu. Quản lý Nhà nước về mọi mặt chưa đồng bộ, hiện tượng sách nhiễu, tham nhũng của cán bộ công quyền vẫn thường xuyên xảy ra.

*Thứ ba*, hệ thống cơ sở vật chất, nhân sự phục vụ đào tạo nghề, đào tạo kỹ năng SX CN, đào tạo quản lý doanh nghiệp còn yếu và thiếu.

*Thứ tư*, hệ thống doanh nghiệp dịch vụ đầu vào hỗ trợ cho hoạt động đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp CN còn hạn chế cả về chất lượng lẫn số lượng. Dịch vụ hỗ trợ hiện chỉ gói gọn các dịch vụ truyền thống (dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm).

*Thứ năm*, một số quy định không phù hợp thực tế làm hạn chế hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam như: quy định tỷ lệ lao động nước ngoài làm việc trong các dự án không quá 10%; thuế thu nhập cá nhân là 10%/tổng thu nhập (không kể mức thu nhập); lệ phí cấp thẻ lao động tại Lào 10 USD/người/tháng.

## **Kết luận chương 2:**

Thực hiện OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào là một tất yếu khách quan. Một mặt nó đáp ứng được các mục tiêu của hai Nhà nước Việt Nam và Lào đó là mục tiêu chính trị, an ninh quốc phòng, mặt khác nó đảm bảo thúc đẩy và phát triển kinh tế, đồng thời tăng hiệu quả sử dụng vốn, giảm rủi ro cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Kết quả nghiên cứu thực trạng đầu tư vào lĩnh vực CN của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào giai đoạn 2005-2010, tác giả cũng đã rút ra những kết luận như sau:

1. Khảo sát, phân tích rõ thực trạng đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào Lào trong lĩnh vực CN, trong đó nêu rõ đặc điểm là OFDI vào Lào của doanh nghiệp Việt Nam tập trung vào các doanh nghiệp có quy mô lớn: doanh nghiệp có vốn điều lệ trên 50 tỷ đồng chiếm 81,25%; các doanh nghiệp có vốn điều lệ dưới 50 tỷ đồng chỉ chiếm 18,75%. Do đó, khuyến khích OFDI nên tập trung vào các DN có vốn điều lệ trên 50 tỷ đồng sẽ có hiệu quả hơn

2. Các doanh nghiệp Việt Nam chỉ tập trung đầu tư vào ngành CN khai thác tài nguyên và ngành CN chế biến sản phẩm từ ngành CN khai thác. Ngành CN chế biến chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng mức đăng ký đầu tư bởi vì dung lượng thị trường hàng tiêu dùng ở Lào còn hạn chế.

3. Địa bàn Nam Lào là địa bàn thuận lợi cho đầu tư thủy điện (vì có thể xuất khẩu điện về Việt Nam tiêu thụ) và lợi thế về nguồn thủy năng. Địa bàn Bắc Lào được doanh nghiệp đầu tư quy mô hơn trong đầu tư SX hàng tiêu dùng nhằm phục vụ thị trường tại chỗ. Địa bàn Trung Lào, ngành CN khai thác vẫn là ngành được doanh nghiệp đầu tư quy mô hơn so với các ngành CN còn lại.

4. Khi các doanh nghiệp có lợi thế về công nghệ, về nguồn vốn đầu tư, đang kinh doanh tốt ở Việt Nam sẽ là tiền đề giúp doanh nghiệp thực hiện tốt

kế hoạch đầu tư tại Lào. Năng lực kinh doanh ở Việt Nam của doanh nghiệp càng tốt thì đầu tư kinh doanh ở Lào càng tốt và ngược lại.

5. Những nguyên nhân thành công, hạn chế của hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam có nhiều. Tuy nhiên, nguyên nhân thành công vẫn tập trung vào là: doanh nghiệp, Nhà nước đã ý thức rõ sự cần thiết phải phát triển đầu tư vào Lào, tích cực đề xuất hoàn thiện chính sách quản lý đầu tư vào Lào. Nguyên nhân hạn chế tập trung vào: doanh nghiệp thiếu chiến lược đầu tư dài hạn, thiếu cơ chế liên kết doanh nghiệp ở Lào và năng lực cán bộ quản trị dự án chưa tốt. Một số chính sách của Nhà nước chưa nhất quán, đồng bộ, thiếu cơ quan chuyên trách quản lý đầu tư làm hạn chế phát triển đầu tư vào Lào trong lĩnh vực CN của doanh nghiệp Việt Nam.

**Chương 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP  
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀO LĨNH VỰC CÔNG NGHIỆP  
Ở LÀO ĐẾN NĂM 2020**

**3.1 Môi trường đầu tư ở Lào và những cơ hội, thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư vào lĩnh vực CN ở Lào đến năm 2020**

**3.1.1 Môi trường đầu tư ở Lào**

*Bối cảnh quốc tế:* Toàn cầu hóa kinh tế là xu thế khách quan, bởi vậy nó sẽ là động lực vừa thúc đẩy hợp tác, vừa tăng sức ép cạnh tranh và tính phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế, giữa các doanh nghiệp. Quan hệ song phương, đa phương giữa các quốc gia ngày càng sâu rộng cả trong kinh tế, văn hóa và bảo vệ môi trường, phòng chống tội phạm, thiên tai và các đại dịch... Toàn cầu hóa kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế là một quá trình vừa hợp tác để phát triển, vừa đấu tranh rất phức tạp, đặc biệt là đấu tranh của các nước đang phát triển bảo vệ lợi ích của mình, vì một trật tự kinh tế quốc tế công bằng. Nền chính trị thế giới vẫn có những xung đột nhỏ nhưng nhìn chung vẫn ổn định. Nền kinh tế Trung Quốc sẽ tiếp tục tăng trưởng nóng; kinh tế Mỹ, Nhật Bản và nhiều nước kinh tế phát triển khác tiếp tục ổn định, tăng trưởng sau thiên tai, khủng hoảng. Do đó, dự báo các doanh nghiệp đa quốc gia tiếp tục tập trung, quan tâm đầu tư vào các nước đang và chưa phát triển [25]. Ngoài ra, hoạt động OFDI nhằm cung ứng các cấu kiện SP trong chuỗi cung ứng toàn cầu của các công ty đa quốc gia; sự phát triển, đổi mới nhanh chóng của công nghệ làm vòng đời SP ngày càng ngắn lại.

Sức ép của nguồn năng lượng, nhiên liệu đầu vào ngày càng khan hiếm nên cạnh tranh tìm kiếm nguồn năng lượng, nhiên liệu ở các nước đang phát triển ngày càng khốc liệt. Cuộc chiến giành thị trường tiêu thụ, giã dân ở Trung Quốc, Ấn Độ làm phức tạp thêm tình hình ở các nước đang phát triển ở Châu Á và Châu Phi nhất là tình hình di dân qua việc thực hiện FDI.

Kỹ thuật công nghệ tiếp tục phát triển, đổi mới công nghệ sản xuất tiếp tục là động lực và thách thức cho các doanh nghiệp đặc biệt là công nghệ sinh học và điện tử, tin học. Những công nghệ này tiếp tục thúc đẩy nền SX phát triển và đóng góp quan trọng vào quá trình thực hiện FDI trên thế giới, góp phần đẩy nhanh tiến độ đầu tư, giảm chi phí đầu tư, chi phí điều hành SX đối với các dự án OFDI.

***Bối cảnh khu vực:*** Trong khu vực ASEAN, sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, tăng trưởng kinh tế vẫn ổn định do cầu nội địa và hoạt động xuất khẩu có xu hướng tăng nhanh. Tuy nhiên, bên cạnh đó còn nhiều thách thức và rủi ro, như tình trạng lạm phát xuất hiện do giá thực phẩm và hàng hoá, nguyên liệu đầu vào tăng cao, sự gia tăng của các dòng vốn đầu tư tại một số nước thành viên. Mặt khác, theo thời báo kinh doanh Châu Á (business-in-asia.com), trong 10 năm từ 2000 đến 2010, đầu tư vào Lào của Việt Nam là lớn nhất với 252 dự án, có giá trị là 2,77 tỷ USD; Trung Quốc đứng thứ nhì với 397 dự án, giá trị là 2,71 tỷ USD; Thái Lan đứng thứ 3 với 276 dự án, giá trị là 2,68 tỷ USD; Hàn Quốc đứng thứ 4 với 0,512 triệu USD [65]. Với sự chênh lệch không lớn của giá trị đăng ký đầu tư của 3 nước đứng đầu đầu tư vào Lào ta có thể đưa ra dự báo trong giai đoạn 2011-2010, cạnh tranh giành cơ hội đầu tư vào Lào của 3 nước Việt Nam, Thái Lan và Trung Quốc tiếp tục diễn ra mạnh mẽ. Các nước khác, cạnh tranh giành quyền đầu tư ở Lào sẽ tăng lên tuy nhiên mức độ cạnh tranh dự báo không thể khốc liệt bằng Việt Nam, Thái Lan và Trung Quốc. Các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư tiếp tục tìm kiếm các nguồn tài nguyên cho phát triển kinh tế tại Lào và Căm Pu Chia, việc cạnh tranh trong đầu tư tất yếu sẽ mở rộng cả về mặt chủ thể và lĩnh vực, cạnh tranh về mặt thị trường, cạnh tranh về di dân quốc tế vào các nước đang phát triển như Lào, Mianma.

Nền kinh tế khu vực cũng chịu tác động của những yếu tố bất ổn mới, như bất ổn ở khu vực Trung Đông và Bắc Phi; thảm họa động đất sóng thần vừa qua tại Nhật Bản, sự bành trướng của Trung Quốc cả về kinh tế lẫn chính trị... Tuy nhiên, dự báo nền kinh tế tiếp tục ổn định sau kết quả khả quan của Đại hội Đảng ở Lào và Việt Nam, bầu Thủ tướng ở Thái Lan... bởi vậy, kinh tế các nước trong khu vực tiếp tục ổn định và phát triển, nhu cầu thực hiện OFDI tiếp tục tăng lên. Để hỗ trợ quá trình thực hiện OFDI, tất yếu các nước có nền kinh tế phát triển như Nhật, Trung Quốc, Mỹ ... sẽ đàm phán ký kết một số Hiệp định kinh tế, thương mại và đầu tư với các nước trong khu vực như Lào, Việt Nam và hiệp hội các nước Đông Nam Á. Các Hiệp định này ra đời đồng thời sẽ tạo điều kiện thuận lợi trong đầu tư cho một số nước đối tác song cũng hạn chế các cơ hội đầu tư của một số nước không ký kết Hiệp định.

Những phân tích trên cho thấy rằng môi trường đầu tư ở Lào giai đoạn tới có cả những thuận lợi lẫn khó khăn cho các doanh nghiệp Việt Nam.

#### *3.1.1.1 Thuận lợi*

*Thứ nhất*, Lào vẫn có sự ổn định cao về chính trị, an toàn cho các nhà đầu tư. Sự ổn định chính trị xã hội là nền tảng vững chắc và là yếu tố thuận lợi nhất cho phát triển kinh tế-xã hội của đất nước. Nhờ đó, các doanh nghiệp OFDI Việt Nam có thể đầu tư dài hạn, đầu tư với quy mô lớn. Việc trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới sẽ thúc đẩy Lào thu hút đầu tư phát triển kinh tế, tiếp tục duy trì ổn định chính trị, phát triển bền vững.

*Thứ hai*, tài nguyên thiên nhiên của Lào đa dạng và phong phú, đất đai rộng lớn (236.800 km<sup>2</sup>), mật độ dân cư thấp thuận lợi cho quy hoạch nguồn nguyên liệu phục vụ chế biến nông sản, lâm sản với giá thành hạ. Lào cũng có tiềm năng lớn về thủy năng để xây dựng các đập thủy điện cung cấp điện cho các nước lân cận (khả năng phát triển thủy điện trên 27.000 MW).

Môi trường tự nhiên đa dạng, quy định về bảo vệ môi trường phù hợp với điều kiện đầu tư của các nước đang phát triển như Việt Nam. Bởi vậy, việc xử lý chất thải, đánh giá tác động môi trường của dự án thuận lợi và không tốn kém chi phí của nhà đầu tư như ở các quốc gia khác.

*Thứ ba*, Lào đang thực hiện nền kinh tế thị trường, đang tích cực cải cách môi trường kinh tế để thu hút tốt nhất nguồn vốn FDI. Cơ cấu kinh tế của Lào đang thay đổi tích cực do những chính sách xây dựng nền kinh tế nhiều thành phần được thực hiện. Cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa, tỷ trọng trong GDP của ngành công nghiệp tăng từ 30,5% năm 2005 đến 33,1% năm 2006 [16]. Chiến lược đi lên từ nền kinh tế thị trường đang được Nhà nước Lào triển khai mạnh mẽ, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động OFDI của Việt Nam nói riêng và của các nước vùng Châu Á nói chung.

Hệ thống chính sách, pháp luật Nhà nước Lào cũng đang từng bước được củng cố, hoàn thiện. Việc phân cấp thẩm quyền quyết định đầu tư khá rõ ràng tạo điều kiện thuận lợi trong môi trường luật pháp để thu hút vốn FDI. Ngoài ra, Nhà nước Lào cũng chủ động giảm bớt một số thủ tục về cư trú của lao động nước ngoài; đơn giản hóa thủ tục xuất nhập cảnh, chủ động thành lập các cơ sở đào tạo lao động bản địa ...

*Thứ tư*, cơ sở hạ tầng đang được Nhà nước Lào coi trọng đầu tư bởi vậy việc cung cấp điện, nước và các dịch vụ công cộng khác sẽ đảm bảo cải thiện hơn, thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp FDI. Hệ thống đường giao thông quốc lộ và tỉnh lộ cũng đang được đầu tư đồng bộ, nối liền với các cửa khẩu thuận lợi cho quá trình giao thương, xuất khẩu hàng hóa, vật tư phục vụ dự án FDI.

*Thứ năm*, theo tổ chức khảo sát thị trường Quốc tế, Lào là nước có điểm số bảo vệ nhà đầu tư khá cao (44,8) nếu so với Việt Nam (22,8) thì điểm số của Lào cao hơn rất nhiều và cao hơn mức trung bình của thế giới (36,8) và



khu vực (43,0). Điểm số cao thể hiện nhà nước Lào rất quan tâm bảo vệ quyền lợi cũng như các lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư, đảm bảo cho doanh nghiệp FDI an tâm tổ chức đầu tư kinh doanh, đầu tư dài hạn mà không sợ bị nhà nước Lào cưỡng chế, tịch thu tài sản.

### 3.1.1.2 *Khó khăn*

*Thứ nhất*, thể chế pháp luật Nhà nước Lào được các nhà đầu tư quốc tế đánh giá là yếu. Theo tổ chức khảo sát thị trường Quốc tế, khả năng cai trị bằng pháp luật của Lào chỉ đạt 19,8 điểm trong thang điểm 100 và chỉ nhỉnh hơn East Timor (12,6), Cam pu chia (13,8) và Afghanistan (0,6) mà thôi. Với điểm số thấp như trên, Lào vẫn là nước Châu Á chưa nghiêm khắc và sử dụng công cụ luật pháp vào đời sống, vận dụng pháp luật vẫn tùy tiện<sup>7</sup>.

Mặt khác, theo kết quả xếp hạng rủi ro hoạt động kinh doanh thì Lào đạt 35,18 điểm, kém hơn Việt Nam (42,01 điểm) và chỉ hơn Afghanistan (30,39 điểm) chút ít, thấp hơn nhiều so với các nước phát triển khác ở Châu Á (Thái Lan 59,53; Nhật Bản 72,59; Singapore 83,81...). Theo điểm số thành phần thì Lào có cơ sở hạ tầng yếu (23,90 điểm); thể chế cũng nằm ở mức yếu (31,49) chỉ có định hướng thị trường nằm ở mức trung bình (đạt 50,17 điểm)<sup>8</sup>.

*Thứ hai*, tỷ lệ lao động có tác phong và kỹ năng đáp ứng cho SX CN ở Lào rất thấp. Một biểu hiện tuy đơn giản nhưng biểu hiện rất rõ tác phong làm việc thiếu tính công nghiệp là kỷ luật lao động kém, không tuân thủ giờ làm theo ca kiêu CN, nghỉ việc tùy tiện. Vào các ngày lễ, ngày tết, người lao động Lào tuyệt đối không đi làm nên các nhà máy SX CN, khu khai thác khoáng sản không thể vận hành nếu không có lao động nước ngoài thay thế lao động Lào. Trong khi đó, theo luật đầu tư ở Lào, tỷ lệ lao động là người nước ngoài làm việc trong dự án đầu tư tại Lào phải dưới 10%.

---

<sup>7</sup> Xem thêm phụ lục 7

<sup>8</sup> Xem thêm phụ lục 8

Mặt khác, lao động tại Lào chủ yếu là lao động phổ thông và không qua đào tạo (năm 2005 có 83,2% lao động Lào không qua đào tạo) nên không thể bố trí làm công nhân kỹ thuật, lao động quản lý trong các dự án CN.

*Thứ ba*, thị trường yếu tố đầu vào cho SX rất hạn chế, tiềm năng thị trường nhỏ nên hàng hóa tiêu dùng chủ yếu được nhập khẩu từ Thái Lan, Việt Nam và gần đây là các SP đến từ Trung Quốc. Hoạt động bán hàng với khách hàng Lào thường khó thu tiền, nợ kéo dài, dễ thất thoát làm thất thu cho doanh nghiệp. Việc phụ thuộc vào thị trường Lào với sức mua yếu, thiếu cạnh tranh lành mạnh dễ làm cho các doanh nghiệp thất bại.

*Thứ tư*, hệ thống tín dụng và các dịch vụ hỗ trợ đầu tư ở Lào cũng chưa phát triển. Hoạt động tín dụng ở Lào chỉ mới tập trung ở vùng trung tâm như Viêng Chăn, Pakse. Quy mô cho vay của các tổ chức tín dụng cũng chỉ hạn chế ở mức vài trăm ngàn USD/dự án nên không đủ cho các doanh nghiệp kinh doanh. Các dịch vụ của tổ chức tín dụng như hoạt động rút tiền từ tài khoản, chuyển tiền thanh toán khó khăn vì mức phí cao và các ngân hàng không sẵn tiền để thực hiện các giao dịch lớn.

### ***3.1.2 Tiềm năng, triển vọng và những cơ hội, thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam khi thực hiện OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào***

#### ***3.1.2.1 Tiềm năng thu hút OFDI của Lào***

##### ***\* Tiềm năng về lao động***

Lào có 68 bộ tộc chia làm 3 hệ chính là Lào Lùm (sống ở đồng bằng) chiếm 65% dân số; Lào Thâng (sống ở lưng chừng núi) chiếm 22% và Lào Xung (ở vùng núi cao) chiếm 13% dân số. Với mức tăng bình quân 2,1%/năm, đến năm 2015 dự kiến dân số Lào đạt trên 7,0 triệu người. Năm 2007, 26,7% dân số Lào sống ở đô thị và 73,3% dân số còn lại sống ở nông thôn.

Ước tính dân số trong độ tuổi lao động ở Lào năm 2010 vào khoảng 3,88 triệu người, trong đó lao động không được đào tạo chiếm trên 80%. Tỷ lệ dân

số trong độ tuổi lao động không được đào tạo cao sẽ hạn chế sự phát triển công nghiệp vì không thể huy động họ làm việc ở các doanh nghiệp SX CN. Hạn chế này có thể được khắc phục dần khi hệ thống giáo dục- đào tạo của Lào được nâng cấp theo chính sách Nhà nước như hiện nay.

*\* Tiềm năng về tài nguyên, khoáng sản*

+ Tiềm năng về đất đai: Tổng diện tích của Lào là 236.800 km<sup>2</sup>, trong đó diện tích rừng tương đương 111.669 km<sup>2</sup> (khoảng 47% tổng diện tích); còn lại là diện tích đất đồng cỏ, đất nông nghiệp, đất thổ cư, đường sá, khu CN, ao hồ sông suối và đất khác.

**Biểu 3.1: Tiềm năng đất đai ở Lào**

<b>Phân loại</b>	<b>Tổng số (ha)</b>	<b>So với diện tích tự nhiên(%)</b>
Diện tích tự nhiên	23.680.000	100
Trong đó:		
1. Đất có rừng	11.166.900	47
2. Đất đồng cỏ	850.000	3,6
3. Đất nông nghiệp	850.000	3,6
4. Đất cây bụi lúp súp	5.000.000	21
5. Đất thổ cư, đường giao thông, đất khu CN	1.500.000	6,3
6. Đất ao, hồ, sông, suối	2.180.000	9,4
7. Đất khác	2.133.100	9,0

*Nguồn: [29]*

+ Tiềm năng phát triển thủy điện:

Tiềm năng thủy điện của Lào trên 27.000 MW. Đã có trên 75 nhà máy thủy điện được xác định địa điểm, công suất và chủ đầu tư. Riêng trên dòng chính sông Mê Kông của Lào có gần 10.000 MW thủy điện đã có chủ đầu tư được cấp phép nghiên cứu xây dựng. Tiềm năng thủy điện còn lại phân bố trong 15/17 tỉnh khắp nước Lào (trừ Thủ đô Viêng Chăn và tỉnh Bò Kẹo). Những tỉnh có tiềm năng thủy điện lớn như: Attapur với trên 2.500 MW,

Viêng Chăn với gần 2.500MW, Bolikhamxay, Khăm Muộn với trên 1.500MW [10].

+ Tiềm năng khoáng sản

Theo Cục Mỏ của Lào, tiềm năng khoáng sản của Lào rất phong phú. Lào giàu khoáng sản có thể khai thác được như: vàng, bạc, đồng, chì, thiếc, bô xít, kim loại, than, các loại muối, đá vôi, đất sét. Một số mỏ đã có nghiên cứu về chất lượng và số lượng, một số khác đã khai thác để cung cấp SP cho SX trong nước hoặc xuất khẩu như: đá vôi, than, kẽm, vàng, bạc, đồng, khoáng sản kim loại, sỏi cho phục vụ xây dựng [10].

**Biểu 3.2: Tiềm năng một số khoáng sản chủ yếu tại Lào**

Số TT	Loại khoáng sản	Tài nguyên (Tấn)	Trữ lượng địa chất (Tấn)	Trữ lượng Khai thác (Tấn)	Kim loại (Tấn)
1	Than	978.797.926	630.901.776	370.000.000	
2	Đá vôi	1.644.552.121		1.644.552.121	
3	Vàng	88.303.665	70.503.656	17.800.009	143
4	Đồng	603.871.061	421.565.256	182.305.805	2.969.791
5	Bạc	81,42	52,22	49,20	
6	Kalicacbonat	14.826.970.000	14.427.000.000	399.970.000	
7	Chì	34.183.095	32.563.845	1.619.250	6.893
8	Bô xít	811.266.000	719.266.000	124.797.000	31.199.250
9	Thạch cao	172.887.489	44.822.682	128.064.807	
10	Kẽm	1.088.000	280.000	800.000	170.000
11	Sắt	108.600.000	94.800.000	13.800.000	6.900.000

*Nguồn: [29]*

### 3.1.2.2 Triển vọng đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam ở Lào

Trong bối cảnh kinh tế quốc tế và khu vực đang thay đổi nhanh, những triển vọng đầu tư cho các doanh nghiệp Việt Nam ở Lào có thể bao gồm:

*Thứ nhất*, các doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục quan tâm, tìm kiếm cơ hội đầu tư vào các lĩnh vực ở Lào nói chung và đầu tư vào lĩnh vực CN nói riêng.

Hoạt động này của doanh nghiệp Việt Nam sẽ phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Tuy nhiên triển vọng đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào vẫn tập trung nhiều vào khai thác khoáng sản và trồng cây công nghiệp.

*Thứ hai*, hoạt động đầu tư vào Lào trong lĩnh vực CN của doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục là hoạt động có nhiều cơ hội nhưng cũng nhiều thách thức. Dự báo chủ thể đầu tư vào Lào tập trung chủ yếu là những công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân, có nguồn vốn đầu tư không cao, năng lực về quản lý đầu tư, khoa học công nghệ thấp là những vấn đề mà doanh nghiệp Việt Nam ở Lào vẫn phải đối mặt.

*Thứ ba*, tình hình kinh tế ở Việt Nam tiếp tục bất ổn, lạm phát tăng cao sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của nhiều doanh nghiệp trong nước trong đó có các doanh nghiệp thực hiện OFDI ở Lào. Lạm phát tại Việt Nam tăng cao có thể làm giảm ODA của Việt Nam cho Lào cũng làm ảnh hưởng bất lợi đến OFDI của doanh nghiệp Việt Nam ở Lào.

*Thứ tư*, Lào tiếp tục ban hành các chính sách ưu đãi cho doanh nghiệp FDI đầu tư vào Lào. Tuy nhiên, chúng sẽ ngày càng chặt chẽ và đòi hỏi doanh nghiệp phải có năng lực tài chính, phải đảm bảo yếu tố môi trường, phát triển bền vững. Với sự thay đổi này, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn nếu muốn kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm ở Lào. Mặt khác, mối quan hệ chính trị, đầu tư giữa Việt Nam và Lào có thể không còn như thời kỳ trước 2010. Giai đoạn sau 2010, Lào sẽ mở rộng quan hệ hợp tác đầu tư hơn nữa với Trung Quốc, Thái Lan và nhiều nước trên thế giới. Do đó môi trường đầu tư và ưu đãi đầu tư sẽ khác nhiều so với giai đoạn trước 2010.

*Thứ năm*, dự báo trình độ lao động ở Lào giai đoạn 2011- 2020 vẫn chưa được cải thiện, chưa đáp ứng được nhu cầu của sản xuất CN. Bởi vậy, các doanh nghiệp vẫn phải đưa lao động sang làm việc tại Lào, vi phạm quy định của Lào về tỷ lệ lao động nước ngoài trong dự án không quá 10%.

### 3.1.2.3 Những cơ hội thực hiện đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào

#### \* Cơ hội đầu tư vào CN chế biến

Giai đoạn 2011-2020 Nhà nước Lào đang mời gọi nhiều dự án. Trong đó các dự án tiêu biểu, phù hợp với DN Việt Nam (xem biểu 3.3).

**Biểu 3.3: Cơ hội đầu tư vào CN chế biến đến năm 2020**

TT	Tên dự án	Giá trị đầu tư (USD)	Địa phương
1	Nhà máy chế biến cà phê	9.000.000	Chăm pa sắc, Sê koong
2	Dự án phát triển tơ tằm	500.000	Salavan
3	Dự án mở rộng mạng lưới điện ở vùng nông thôn phủ ít nhất 70% các xã và 75% hộ gia đình vào 2010	10.000.000	Xalavan, Chăm pa sắc, Bó kẹo, Boly khăm xay
4	Nhà máy bột giấy tại Ta Oi	4.500.000	Xa la van, Xavanakhet
5	Dự án cát, sỏi xây dựng 200.000 – 500.000 tấn/năm	10.000.000	Viêng chăn, Khăm muộn, Xiêng Khoàng...
6	Nhà máy chế biến nông nghiệp, đồ hộp thức ăn, hoa quả	2.000.000	Chăm pa sắc, Xalavan, Sê koong
7	Nhà máy dầu ăn	1.000.000	Lào Ngam, Xa La Van
8	Nhà máy thức ăn gia súc	15.000.000	Xavanakhet, Khăm muộn, Luông Pra bang, Xavanakhet
9	Nhà máy SX chế biến tinh bột sắn	2.000.0000	Sê koong, Khăm muộn, Chăm pa sắc
10	Xây dựng nhà máy chế biến song, mây tre đan	40.000	Huyện Lạ Mam Tinh Sê koong
11	Nhà máy chế biến gỗ mỹ nghệ	12.000.000	Luông prabang, Xalavan, Sê koong
12	Nhà máy chế biến nhựa Plastic	8.000.000	Luông prabang, Viêng chăn
13	Nhà máy SX bê tông	3.000.000	Khăm muộn, Xavanakhet
14	Dự án chế biến thạch cao	1.000.000	Xa vanakhet

Nguồn: VILACAED

Ngoài ra, còn có các dự án xây dựng nhà máy chế biến mủ cao su với mức vốn đầu tư khoảng 40 triệu USD (2 triệu USD/nhà máy x 20 nhà máy). Các cơ hội này gắn liền với cơ hội đầu tư vào cây cao su đã được Chính phủ Lào cho thuê đất và các dự án đang triển khai thuê đất đầu tư trước năm 2015.

Đầu tư SX hàng dệt may: Do Lào chưa sử dụng hết hạn ngạch xuất khẩu hàng dệt may vào Châu Âu (chỉ mới sử dụng 100 triệu USD/160 triệu) nên các doanh nghiệp may mặc Việt Nam có thể đầu tư sang Lào để SX hàng dệt may, xuất khẩu sang EU, tận dụng hạn ngạch của Lào.

Doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể đầu tư xây dựng nhà máy Thép ở Viêng Chăn để cung ứng thép cho thị trường nội địa Lào với công suất khoảng 500.000 tấn/năm và nhu cầu vốn đầu tư khoảng 100 triệu USD.

\* Cơ hội đầu tư vào SX, phân phối điện, nước

Thủy điện cũng là một ngành trọng điểm mà hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam đang tích cực khảo sát, tìm hiểu và thực hiện đầu tư nhiều dự án có tổng mức đầu tư hàng trăm triệu USD. Theo FIA, năm 2010, Việt Nam có 3 dự án thủy điện ở Lào, ngoài ra, còn có hơn 10 dự án đang thăm dò khảo sát. Số dự án đã có thỏa thuận đầu tư với chính phủ Lào là 4.

Giữa 2 chính phủ đã có những cam kết để giúp các nhà đầu tư Việt Nam triển khai đầu tư thuận lợi vào lĩnh vực thủy điện, sau đó bán điện về Việt Nam. Bởi vậy các dự án thủy điện được bố trí nằm gần biên giới Việt Nam. Các cơ hội đầu tư vào ngành SX và phân phối điện phù hợp đối với doanh nghiệp Việt Nam được tổng hợp trong biểu 3.4.

**Biểu 3.4: Các dự án tiềm năng vào ngành SX và phân phối điện đến 2020 ở Lào**

TT	Tên dự án	Tỉnh	Công suất lắp máy (MW)	Tổng mức đầu tư (Triệu USD)	Năm hoàn thành
1.	Sepone	Savannakhet	100	93,0	
2.	Sekaman 3	Attapeu	79	118,5	
3.	Sebanghieng	Savannakhet	65	121,1	
4.	Sexou	Attapeu	35	142,0	
5.	Nam Kong 2	Attapeu	30	124,0	
6.	Thủy điện Se Nuôn	Salavan	100	87,5	
7.	Xây dựng nhà máy thủy điện Sêkông 4 tại huyện Lạ Mam	Sê koong	67	70,1	
8.	Nghiên cứu khảo sát để xây dựng nhà máy thủy điện Sêkông 5 tại huyện Kạ Lum	Sê koong	29	35	
9.	Xây dựng nhà máy thủy điện Sêkamán 4	Atapu	85	92	
10.	Xây dựng nhà máy thủy điện Sêkông 3	Sê koong	45	66	
	<b>Tổng cộng</b>		<b>635</b>	<b>949,2</b>	

*Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Bộ Công nghiệp và Tiểu thủ công nghiệp Lào*

\* Cơ hội đầu tư vào CN khai thác khoáng sản

Cơ hội đầu tư vào lĩnh vực khai thác khoáng sản chính ở Lào cho các doanh nghiệp Việt Nam là khá lớn. Trước mắt, đã có một số dự án kêu gọi đầu tư cụ thể mà các doanh nghiệp Việt Nam có thể cân nhắc và lựa chọn đầu tư.



**Biểu 3.5: Cơ hội đầu tư khai thác khoáng sản ở Lào đến năm 2020**

TT	Tên khoáng sản	Tỉnh	Trữ lượng khai thác (triệu tấn)	Chi phí đầu tư (Triệu USD)
1	Đầu tư khai thác sắt	Viêng chăn, Xiêng khoảng	25	100
2	Đầu tư khai thác thạch cao	Khăm muộn Sê koong	30	4
3	Đầu tư khai thác vàng	Viêng chăn Xiêng khoảng Savanakhet Luông Prabang	0,001	20
4	Khai thác muối Kali	Khăm muộn	10	8
5	Khai thác Bô xít	Chăm pa sắc Sê koong Salavan	50	20
6	Khai thác Chi	Viêng Chăn Se kong	2	34
7	Khảo sát mô Bạc, thiếc Khảo sát Man gan	Luông Prabang	12	25
8	Dự án khai thác chế biến đá hoa cương	Viêng Chăn	2	6
9	Khai thác đồng	Viêng Chăn Sê koong Luông Prabang	1	30
	<b>Tổng cộng</b>			<b>247</b>

*Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Cục Mỏ Lào và VILACEAD*

### 3.1.2.4 Những thách thức trong đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào

#### a. Năng lực điều hành của doanh nghiệp Việt Nam còn yếu

Theo kết quả điều tra của tổ chức tài chính quốc tế (IFC) về các hoạt động quản trị doanh nghiệp của 84 doanh nghiệp (năm 2006) thì các hoạt động quản trị doanh nghiệp của Việt Nam vẫn còn những yếu kém sau:

- Về mặt hình thức thì quản trị doanh nghiệp đã có mặt ở hầu hết các doanh nghiệp (92% doanh nghiệp có các văn bản về điều lệ công ty hoặc tương đương). Tuy nhiên các văn bản này hầu hết là do doanh nghiệp tự soạn, chỉ có 15% số doanh nghiệp được điều tra là thuê Công ty tư vấn luật soạn thảo điều lệ. Trong điều lệ vẫn thể hiện ý chí áp đặt của các doanh nghiệp Nhà nước đối với các công ty con trực thuộc, giám đốc doanh nghiệp vẫn chưa đồng thuận cao với bản điều lệ song không yêu cầu sửa đổi vì "phức tạp".

- Cơ chế quản lý nội bộ đối với doanh nghiệp chưa thực sự thiết thực và phát huy hiệu quả vì còn chông chéo, việc cụ thể hóa các văn bản pháp luật để vận dụng vào quản trị doanh nghiệp còn hình thức và chưa toàn diện. Phần lớn các quy chế quản lý nội bộ doanh nghiệp vẫn được xây dựng dựa trên cơ sở các quy chế quản lý trong các doanh nghiệp nhà nước [11].

*b. Môi trường kinh doanh ở Lào khác nhiều so với ở Việt Nam*

Việc hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi phải hiểu biết rõ các yếu tố môi trường kinh doanh. Việc hiểu rõ nền văn hóa cũng như các giá trị văn hóa, tín ngưỡng, thói quen của cộng đồng dân cư, khách hàng và người lao động là tiền đề để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thành công.

Những đặc điểm cơ bản cần lưu ý trong môi trường kinh doanh ở Lào là:

**Biểu 3.6: Một số đặc điểm chính về môi trường kinh doanh của Lào**

<b>Tiêu chí</b>	<b>Đặc điểm</b>
Luật pháp	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hay thay đổi, tính bất định cao</li> <li>- Chưa rõ ràng</li> <li>- Không chi tiết, cụ thể</li> <li>- Không nhất quán</li> <li>- Người dân cư thiếu hiểu biết về luật</li> </ul>
Tập quán, văn hóa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tập quán tự cung tự cấp trong hoạt động kinh tế</li> <li>- Đi làm muộn, không nghỉ trưa. Đối với quan chức thì thời gian nghỉ trưa, ăn trưa có thể coi là thời gian làm việc</li> <li>- Ngày nghỉ lễ tuyệt đối không đi làm</li> </ul>

Tiêu chí	Đặc điểm
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phong tục té nước vào tết Lào (Bun pi may)</li> <li>- Quyền lực đi kèm với tuổi tác, thâm niên, vị trí hoặc thân thế (tuổi càng cao, thâm niên càng cao thì càng có quyền)</li> <li>- Người ít tuổi hơn thể hiện sự kính trọng đối với người lớn tuổi và những mệnh lệnh của lãnh đạo không được hỏi lại. Sự điều hành thông thường là từ cao xuống thấp.</li> <li>- Sắp xếp chỗ ngồi trên xe như sau: những người quan trọng ngồi ở ghế sau và người cấp dưới ngồi phía trước. Tuy nhiên, có một số ngoại lệ khi mà họ nhường cho người nước ngoài ngồi ghế trên để có thể quan sát phong cảnh khi đi ra ngoài ô. Hoặc có thể cấp trên người Lào muốn ngồi phía trên để hướng dẫn đường cho lái xe.</li> </ul>
Thông lệ kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Không coi trọng hợp đồng giữa 2 bên, làm việc theo cảm tính</li> <li>- Hay thay đổi và đòi hỏi đối tác mà không căn cứ hợp đồng/thỏa thuận ban đầu</li> <li>- Thiếu kế hoạch nếu có thì thay đổi thường xuyên</li> <li>- Làm việc theo chủ nghĩa kinh nghiệm.</li> <li>- Coi trọng tập quán hơn thỏa thuận kinh doanh</li> <li>- Người Lào thường không đi và đến đúng giờ, không tính tới tính hiệu quả của việc sử dụng thời gian.</li> </ul>
Chất lượng lao động	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trình độ lao động bản địa yếu, tỷ lệ lao động được đào tạo thấp</li> <li>- Tác phong lao động công nghiệp yếu, lao động nghỉ không lý do xảy ra khá thường xuyên</li> <li>- Trình độ quản lý của lao động Lào thấp, tính khoa học trong quản lý sản xuất kinh doanh yếu</li> </ul>

*Nguồn: Tổng hợp và tham khảo từ <http://www.vietrade.gov.vn>*

*c. Doanh nghiệp Việt Nam phải cạnh tranh với doanh nghiệp đến từ nhiều nước*

Khi kinh doanh ở Lào các doanh nghiệp Việt Nam phải cạnh tranh và sự khốc liệt của cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đầu tư ở Lào ngày càng một gia tăng. Ngoài việc cạnh tranh với các doanh nghiệp Lào, các doanh nghiệp Việt Nam phải cạnh tranh với các đối từ Thái Lan và Trung Quốc.

**Biểu 3.7: So sánh điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp FDI đến từ Việt Nam, Thái Lan và Trung Quốc ở Lào**

<b>Doanh nghiệp OFDI</b>	<b>Điểm mạnh</b>	<b>Điểm yếu</b>
<b>Việt Nam</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Được sự hậu thuẫn đầu tư vốn ODA của Nhà nước để doanh nghiệp đầu tư ở Lào</li> <li>- Giao thông đi lại giữa Lào và Việt Nam thông suốt, đang được nâng cấp</li> <li>- Các thỏa thuận đầu tư thuận lợi cho doanh nghiệp Việt Nam</li> <li>- Tương đồng về chế độ chính trị, quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và Lào từ lâu đời</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thiếu hỗ trợ về thông tin đầu tư cho doanh nghiệp</li> <li>- Quy mô các doanh nghiệp OFDI Việt Nam nhỏ so với doanh nghiệp đến từ Thái Lan và Trung Quốc</li> <li>- Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam ở Lào thiếu liên kết, hoạt động riêng lẻ</li> </ul>
<b>Thái Lan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tương đồng ngôn ngữ; hiểu biết rõ văn hóa, tập quán tiêu dùng, tập quán kinh doanh của Lào</li> <li>- Doanh nghiệp Thái Lan có quy mô lớn</li> <li>- Thái Lan nắm giữ công nghệ cao</li> <li>- Doanh nghiệp Thái Lan hiểu biết rõ về môi trường đầu tư ở Lào;</li> <li>- Có chiến lược đầu tư tốt</li> <li>- Có thể dùng tiền Bath Thái Lan để đầu tư</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khác biệt về chế độ chính trị với Lào</li> <li>- Đầu tư công nghệ cao của Thái Lan vào Lào khó khăn khi sử dụng lao động bản địa</li> <li>- Đầu tư vào ngành thủy điện của Thái Lan ở Lào nếu để xuất khẩu về Thái Lan hiệu quả không cao vì phải đầu tư đường dây xa.</li> </ul>
<b>Trung Quốc</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Có chính sách cho vay tiền để thực hiện OFDI ở Lào;</li> <li>- Có chính sách hỗ trợ tiền định cư cho người lao động sang định cư ở Lào.</li> <li>- Doanh nghiệp đến từ Trung Quốc là những doanh nghiệp có quy mô lớn hơn doanh nghiệp Việt Nam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giao thương, đi lại giữa Lào và Trung Quốc khó khăn hơn so với Việt Nam</li> <li>- Quan hệ ngoại giao với Lào không “truyền thống” như với Việt Nam</li> <li>- Trung Quốc không cho phương tiện đường bộ Lào quá cảnh vào nội địa</li> </ul>

*Nguồn: Nghiên cứu riêng của nghiên cứu sinh*

*Cạnh tranh giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp bản địa:* Mặc dù số lượng doanh nghiệp bản địa không nhiều các doanh nghiệp bản địa là lực lượng cạnh tranh có lợi thế chính trị và hiểu biết rõ về môi trường kinh doanh trong nước, thông thạo về khu vực địa lý. Các doanh nghiệp bản địa cạnh tranh thiếu minh bạch, thường xuyên thông qua lợi thế quan chức địa phương/Chính phủ để giành chiến thắng.

*Cạnh tranh với doanh nghiệp Trung Quốc, Thái Lan:* Các doanh nghiệp này có thuận lợi hơn các doanh nghiệp Việt Nam ở chỗ có được sự hỗ trợ của nước đi đầu tư, các hỗ trợ ở cả lĩnh vực tài chính và phi tài chính.

*Các doanh nghiệp đến từ các nước châu Á khác:* Cạnh tranh diễn ra mãnh liệt không kém so với các doanh nghiệp đến từ Thái Lan và Trung Quốc. Tuy nhiên, do thiếu lợi thế cạnh tranh về vị trí nên các doanh nghiệp này tập trung đầu tư vào lĩnh vực khai khoáng là chính. Do đó phạm vi cạnh tranh phần lớn chỉ giới hạn trong giành quyền khai thác khoáng sản.

*Các doanh nghiệp đến từ các nước còn lại (khoảng 40 nước):* Các doanh nghiệp này tập trung vào hoạt động khai thác tài nguyên với các lợi thế mà bản thân doanh nghiệp đang sở hữu như công nghệ, bí quyết khai thác. Những ngành nghề mà họ thường tiếp cận là khai thác kim loại quý để phục vụ xuất khẩu về nước. Các dự án đầu tư khai thác của doanh nghiệp thường có tổng mức đầu tư cao, thời gian hoàn vốn dài và giá trị gia tăng lớn. Các chi phí khảo sát tiền khả thi, chi phí xin dự án phải đầu tư lớn, độ rủi ro cao nên hầu hết doanh nghiệp Việt Nam không đủ tiềm lực để cạnh tranh.

Sự lớn mạnh của nền kinh tế, nhất là các nền kinh tế phát triển đã dẫn đến sự tích tụ tư bản lớn, các doanh nghiệp có khả năng về tài chính mạnh nên hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp này cũng mạnh mẽ với quy mô lớn. Khả năng đầu tư khai thác CN mạnh như dự án khai thác vàng của Úc và Thái Lan ở Xê Pon, Xa Vắn Na Khẹt với tổng mức đầu tư hàng trăm triệu USD.

Với tổng mức đầu tư như trên cho 1 dự án khai thác khoáng sản, các doanh nghiệp Việt Nam chưa thể đầu tư được. Việc doanh nghiệp Việt Nam chỉ tham gia các dự án nhỏ, với hiệu quả dự án ở mức trung bình cũng là những yếu tố làm giảm khả năng cạnh tranh khi đầu tư ở Lào đối với doanh nghiệp.

### **3.2 Định hướng thu hút đầu tư của Lào và mục tiêu, quan điểm phát triển đầu tư của Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào đến năm 2020**

#### ***3.2.1 Định hướng thu hút đầu tư của Lào đến năm 2020***

Đảng Nhân dân cách mạng Lào đã xác định: Để đưa đất nước ra khỏi tình trạng lạc hậu phải mở rộng hợp tác quốc tế, thu hút nhiều vốn FDI, phát triển kinh tế đất nước gắn liền với kinh tế thế giới để mở rộng sản xuất thúc đẩy kinh tế hàng hóa tăng trưởng nhanh.

Đến năm 2020, Lào phải trở thành một nước có chính trị - xã hội ổn định, GDP bình quân đầu người trên 1.000USD. Để thực hiện mục tiêu này Nhà nước Lào chủ trương tiếp tục khai thông, phát triển hợp tác đầu tư trực tiếp với các nước CN phát triển, tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, hoàn thiện chính sách, cải thiện các thủ tục hành chính để nâng cao khả năng cạnh tranh thu hút FDI; cải thiện các thủ tục hành chính. Các định hướng chung về thu hút FDI là:

+ Giữ vững ổn định chính trị và trật tự an toàn xã hội, xây dựng, bổ sung và chỉnh sửa các luật về quản lý hành chính, quản lý kinh tế xã hội theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.

+ Khuyến khích thu hút và sử dụng FDI vào tất cả các lĩnh vực mà pháp luật không cấm, không hạn chế đầu tư. Tiếp tục thu hút và mở rộng các dự án FDI vào những địa bàn có nhiều lợi thế để phát huy vai trò của các vùng động lực, các khu công nghiệp, đặc khu kinh tế mà Lào chưa có điều kiện khai thác. Khuyến khích và dành các ưu đãi tối đa cho các nhà đầu tư nước ngoài vào

những vùng có nhiều điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn. Đồng thời, Nhà nước đẩy mạnh đầu tư xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng ở các địa bàn khó khăn bằng nguồn vốn ODA, vốn ngân sách để thu hút FDI.

+ Mở rộng, đa dạng hóa, đa phương hóa các quan hệ kinh tế đối ngoại trên cơ sở nguyên tắc chủ động hợp tác bình đẳng, cùng có lợi, tôn trọng lẫn nhau và không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau, khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài, trong đó coi trọng các nhà đầu tư truyền thống ở ASEAN.

+ Cải cách bộ máy hành chính Nhà nước các cấp, chủ động đào tạo nguồn nhân lực, đảm bảo và đáp ứng lực lượng quản lý và lực lượng lao động trực tiếp nhất là các ngành Lào đang có lợi thế.

+ Tiếp tục điều tra, khảo sát và xác định chuẩn xác về tiềm năng kinh tế của các vùng, xây dựng bản đồ khoáng sản, tiềm năng kinh tế chi tiết để công bố cho các nhà đầu tư lựa chọn cơ hội đầu tư tại Lào [16].

### ***3.2.2 Mục tiêu phát triển OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào đến năm 2020***

Xác định sức thu hút đầu tư vào lĩnh vực CN ở Lào tiếp tục hấp dẫn các doanh nghiệp Việt Nam đến năm 2020. Trong tổng thể các nhóm ngành CN, chiến lược OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào đến 2020 cần dựa trên những mục tiêu tổng quát và cụ thể như sau:

#### ***3.2.2.1 Mục tiêu tổng quát***

*Mục tiêu kinh tế* là mục tiêu xuyên suốt của hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào, giúp doanh nghiệp thu được tỷ suất lợi nhuận bình quân cao hơn kinh doanh tại Việt Nam. Ngoài ra, các dự án còn nhằm khai thác nguyên liệu cho SX của doanh nghiệp tại Việt Nam, góp phần hạn chế những rủi ro về tỷ giá, biến động bất lợi trên thị trường Việt Nam.

*Mục tiêu chính trị:* Hoạt động OFDI của Việt Nam sẽ đưa lại lợi ích song phương cho cả 2 Nhà nước, từ đó 2 Nhà nước sẽ cùng chung mục đích, đồng

thuận trong quan hệ quốc tế và khu vực; tránh được sự can thiệp của bên thứ ba làm ảnh hưởng đến quyền lợi kinh tế, chính trị của Việt Nam và Lào. Mặt khác, hoạt động OFDI tiếp tục góp phần giữ ổn định và phát triển bền vững tuyến biên giới giữa 2 quốc gia, tiêu trừ lực lượng chống phá 2 Nhà nước.

### *3.2.2.2 Mục tiêu cụ thể*

Để đạt được các mục tiêu trên, theo định hướng của Nhà nước, các doanh nghiệp Việt Nam chủ động tập trung đầu tư vào nhóm ngành CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước, sau đó là nhóm ngành CN khai thác. Ngành cần nghiên cứu lựa chọn kỹ hơn trước khi đầu tư là CN chế biến.

#### *a. CN SX và phân phối điện, khí đốt và nước*

Chủ đầu tư vào ngành này phải là các doanh nghiệp có năng lực tài chính mạnh (các tổng công ty, tập đoàn lớn có uy tín tại Việt Nam). Vấn đề cần được ưu tiên quan tâm là làm sao cho các doanh nghiệp đầu tư thủy điện ở Lào đảm bảo tiến độ, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ, từ đó tạo lập được uy tín với nước sở tại, ... Tổng công ty Sông Đà, Tập đoàn Điện lực Việt Nam, Tập đoàn Dầu Khí, công ty Cổ phần điện Việt Lào đã làm tốt việc này.

Đến năm 2020, các doanh nghiệp Việt Nam có thể đầu tư vào các dự án thủy điện ở Lào với tổng công suất là 3.594 MW, tổng mức đầu tư là 4.304 triệu USD<sup>9</sup>.

Phần lớn các dự án thủy điện các doanh nghiệp Việt Nam xác định cơ hội đầu tư là phù hợp đến năm 2020. Đặc điểm của dự án này là chúng hứa hẹn tiềm năng lớn, nhưng chưa được khảo sát, hoặc một số dự án đã được doanh nghiệp ký biên bản ghi nhớ với Chính phủ Lào, đang tiến hành khảo sát sơ bộ để lập dự án đầu tư.

---

<sup>9</sup> Xem thêm phụ lục 9



*b. CN khai thác*

Đây là nhóm ngành các doanh nghiệp cần tiếp tục tìm kiếm cơ hội đầu tư, mạnh dạn đầu tư vào các dự án có quy mô trung bình và lớn. Các doanh nghiệp có thể coi đây là nhóm ngành chủ đạo khi nghiên cứu, tìm kiếm cơ hội đầu tư ở Lào. Định hướng đầu tư cụ thể như sau:

Đối với khai thác quặng kim loại: Đây là lĩnh vực cần được tiếp tục đẩy mạnh khai thác và đầu tư. Các dự án đầu tư cần tập trung vào khai thác các loại quặng kim loại phổ biến đến năm 2020 như sau: sắt đạt khoảng 1,5 triệu tấn/năm; khai thác đồng, kẽm đạt bình quân mỗi loại khoảng 10.000 tấn/năm.

Đối với khai thác đá và mỏ khác: Đẩy mạnh khai thác một số loại đá có giá trị kinh tế như thạch anh, khai thác thạch cao đủ sản lượng cho sản xuất xi măng tại Việt Nam (khoảng 3-4triệu tấn/năm đến năm 2015). Tích cực đầu tư tìm kiếm dầu và khí đốt tại miền Nam nước Lào.

Đối với ngành khai thác than: Xác định giai đoạn đầu tư tìm kiếm mỏ than đến năm 2015. Nếu phát hiện các mỏ có trữ lượng, chất lượng tốt thì tổ chức khai thác nhưng phải đảm bảo hiệu quả kinh tế.

*c. CN chế biến*

Nhóm ngành CN chế biến là nhóm ngành chưa được nhiều doanh nghiệp Việt Nam quan tâm, đầu tư vì hiệu quả còn thấp. Giai đoạn 2011-2020 tới đây, nhóm ngành này các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa nên đầu tư vào nhóm ngành này. Tuy nhiên, nếu là SX hàng tiêu dùng, các doanh nghiệp có thể xem xét đầu tư vào thủ đô Viêng Chăn vì đây là địa bàn có lượng cầu cao hơn, lao động dồi dào và có tay nghề hơn.

Đầu tư vào nhóm ngành sản xuất kim loại, sản xuất sản phẩm từ gỗ và lâm sản, chế biến mủ cao su sẽ là những hoạt động được Nhà nước Lào khuyến khích nhằm ngăn chặn việc xuất khẩu khoáng sản, nguyên liệu thô và là yêu cầu của Nhà nước Lào khi cấp phép đầu tư. Do đó, doanh nghiệp Việt

Nam nên tập trung đầu tư vào ngành CN phụ trợ mang tính khép kín từ SX đến chế biến nhằm đảm bảo điều kiện đầu tư và tăng hiệu quả kinh doanh. Trên định hướng chung đó, mục tiêu đề ra cho các nhóm ngành như sau:

*Đối với nhóm ngành SX kim loại:* doanh nghiệp nên xác định rõ danh mục các kim loại cần chế biến để phục vụ nhu cầu nội địa và xuất khẩu. SP xuất khẩu trước mắt tập trung vào các SP đã được sơ chế để tiếp tục tinh chế ở nước ngoài hoặc xuất khẩu về Việt Nam. Về lâu dài, các dự án đầu tư khai thác kim loại ở Lào cần được gắn kết với các cơ sở tinh chế ở Việt Nam để sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm có hàm lượng chế biến cao. Giá trị đầu tư nhóm ngành SX kim loại giai đoạn 2011 – 2020 phải đạt tối thiểu 30 triệu USD mới đảm bảo tính kinh tế và phù hợp. Mức đầu tư này cũng không quá lớn so với năng lực của các doanh nghiệp Việt Nam.

*Đối với nhóm ngành SX SP gỗ và lâm sản:* Trong 10 năm tới, tiềm năng về gỗ ở Lào sẽ vẫn còn khá dồi dào, có thể đáp ứng tốt cả nhu cầu sử dụng trên thị trường Việt Nam và các yêu cầu xuất khẩu. Đây đã và cần tiếp tục được coi là một lĩnh vực đầu tư có hiệu quả nhanh, phù hợp với phương thức “lấy ngắn nuôi dài”, vừa giảm sức ép đầu tư, vừa cho phép các doanh nghiệp giảm thiểu các rủi ro trong quá trình đầu tư, vừa giúp doanh nghiệp nhanh chóng thu hồi vốn. Nó có thể là một “nhánh” trong tổng thể kế hoạch đầu tư vào Lào của một doanh nghiệp Việt Nam.

Chiến lược đầu tư vào nhóm ngành khai thác chế biến gỗ và lâm sản của các doanh nghiệp Việt Nam ở Lào là: Gia tăng giá trị chế biến gỗ thành khí, giảm thiểu khai thác và xuất khẩu gỗ tròn và gỗ chưa sơ chế để tránh hàng rào bảo hộ xuất khẩu của Lào, tăng giá trị gia tăng sản phẩm gỗ và lâm sản chế biến. Khuyến nghị các doanh nghiệp giảm đầu tư xây dựng mới các nhà máy chế biến gỗ mà nên hợp tác để tăng năng lực SX các nhà máy hiện có. Các doanh nghiệp đang kinh doanh ngành này cần rà soát chiến lược và định

hướng để đảm bảo năng lực sản xuất lâu dài, phát triển bền vững trong vài thập kỷ tới.

*Đối với nhóm ngành CN chế biến khác:* Đầu tư chế biến mủ cao su ở Trung và Nam Lào phục vụ chiến lược trồng 100.000 ha cao su của các doanh nghiệp Việt Nam tại Lào. Các cơ sở sản xuất ngành này nên ưu tiên chọn quy mô vừa và nhỏ. Tổng giá trị đầu tư giai đoạn từ 2011-2020 phải đạt trên 40 triệu USD (20 nhà máy x 2 triệu USD/nhà máy).

### ***3.2.3 Quan điểm phát triển OFDI của Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào***

Hoạt động OFDI, cũng như các hoạt động kinh doanh khác, bị tác động bởi các yếu tố thuộc môi trường kinh doanh. Để đạt được mục tiêu đề ra, Nhà nước và doanh nghiệp cần thống nhất một số quan điểm nhằm phát triển đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào như sau:

Một là trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, việc mở cửa giao thương với nước ngoài để phát triển kinh tế là tất yếu khách quan. Do đó việc thực hiện OFDI vào Lào là nhằm hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế, chủ động khai thác tài nguyên và lợi thế vị trí của nước bạn để tối đa hóa lợi ích song phương, cùng phát triển theo định hướng kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa.

Hai là Nhà nước Việt Nam cần quan tâm hơn nữa đến thành phần kinh tế của Việt Nam đầu tư ở nước ngoài và cần coi đây là một bộ phận cấu thành của nền kinh tế Việt Nam. Thống nhất chỉ đạo về định hướng chiến lược đầu tư ở Lào nói riêng và thực hiện OFDI nói chung, nhận thức đúng về tầm quan trọng trong thực hiện OFDI ở Lào đối với phát triển kinh tế Việt Nam và giữ vững ổn định chính trị, an ninh quốc phòng tuyến biên giới Việt Lào. Quá trình triển khai kế hoạch dài hạn Nhà nước cần quan tâm quy hoạch hoạt động OFDI vào kế hoạch kinh tế xã hội tổng thể của Việt Nam, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động OFDI phát triển bền vững.

Ba là ổn định vĩ mô nền kinh tế trong nước, ổn định chính trị và giữ giá tiền đồng Việt Nam, thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước đầu tư kinh doanh trên cơ sở hiệu quả kinh tế chung của nền kinh tế. Xây dựng và củng cố cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh, đời sống của nhân dân trong nước. Tạo hành lang pháp lý bình đẳng cho mọi doanh nghiệp được đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam trên cơ sở năng lực cạnh tranh của mỗi doanh nghiệp.

Bốn là xây dựng hệ thống pháp luật, chính sách cho hoạt động OFDI tại Lào đồng bộ, nhất quán, rõ ràng, chặt chẽ và khả thi. Coi trọng việc tổ chức thực thi pháp luật và hoạt động kiểm tra việc tuân thủ pháp luật. Hoạt động điều chỉnh, sửa đổi chính sách pháp luật OFDI phù hợp thực tế nên được tiến hành thường xuyên, định hướng rõ ràng, tích cực cho hoạt động OFDI có lợi, hạn chế và loại bỏ hoạt động OFDI thiếu lành mạnh cho kinh tế chính trị nước bạn và Việt Nam.

Năm là cơ quan chức năng Nhà nước Việt Nam căn cứ quy định pháp luật và các chính sách đã ban hành để quản lý, giám sát hoạt động đầu tư của doanh nghiệp chặt chẽ. Kiên quyết loại bỏ, trừng phạt những doanh nghiệp Việt Nam đầu tư "chui", đầu tư không theo định hướng của Nhà nước, kinh doanh thiếu lành mạnh, vi phạm luật pháp nước bạn. Hơn nữa, Nhà nước cần xây dựng cơ chế, chính sách để khuyến khích thành lập và hoạt động của các tổ chức cung cấp thông tin hỗ trợ phát triển OFDI. Thành lập các ngân hàng cho vay vốn thực hiện OFDI, các doanh nghiệp bảo hiểm bảo hiểm rủi ro khi thực hiện OFDI ở nước ngoài.

Sáu là xác định mục tiêu đầu tư của doanh nghiệp từng thời kỳ, từng nhóm ngành cụ thể. Đối với thị trường Lào, doanh nghiệp cần tập trung đầu tư vào ngành khai thác khoáng sản, chế biến khoáng sản và các dự án SX và phân phối điện trên cơ sở tận dụng tối ưu lợi thế so sánh của doanh nghiệp và lợi thế về địa điểm ở Lào. Với định hướng mục tiêu đó doanh nghiệp nên lựa

chọn hình thức đầu tư chủ yếu là đầu tư 100% vốn đối với các dự án khai thác khoáng sản, hình thức đầu tư theo hợp đồng đối với các dự án thủy điện. Trong các mục tiêu đầu tư cần tập trung vào mục tiêu kinh tế, coi đây là mục tiêu lâu dài và xuyên suốt của doanh nghiệp. Ngoài ra, doanh nghiệp cần quan tâm đầu tư, nghiên cứu đổi mới công nghệ và dây chuyền, thiết bị sản xuất, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn tại nước bạn. Khai thác tối đa lợi thế hiện có của doanh nghiệp, nâng cao khả năng cạnh tranh để phát triển đầu tư CN tại Lào.

Bây là doanh nghiệp cần chủ động đầu tư đổi mới kỹ thuật công nghệ sản xuất; tích cực tìm kiếm đối tác hợp tác liên doanh, liên kết để tăng khả năng cạnh tranh trên địa bàn nước bạn; tham gia VILACEAD để tăng sức mạnh của Hiệp hội trong đàm phán, đề xuất kiến nghị đến 2 Nhà nước.

Hiển nhiên, khi đầu tư ở Việt Nam cũng như vào Lào hoặc bất kỳ một nước nào khác, mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp là lợi nhuận. Nhưng đối với Nhà nước Việt Nam, ngoài các mục tiêu kinh tế, còn có những mục tiêu khác. Vấn đề là Nhà nước cần xác định rõ những lợi ích cụ thể trên từng lĩnh vực, lượng hóa cả mức độ, điều kiện và thời gian theo đuổi những lợi ích này để từ đó có những chính sách phù hợp, giúp doanh nghiệp định hướng các hoạt động kinh doanh của mình và hỗ trợ họ thực hiện các định hướng đó.

### **3.3 Giải pháp phát triển đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào đến 2020**

#### ***3.3.1 Giải pháp của các doanh nghiệp Việt Nam***

##### *3.3.1.1 Tích cực tìm hiểu thêm đối tác, môi trường kinh doanh ở Lào, mở thêm các văn phòng đại diện tại Lào*

*Thứ nhất* các doanh nghiệp trước khi đầu tư vào Lào phải chủ động tìm hiểu thị trường đầu tư, môi trường kinh doanh nước bạn. Các nội dung tìm hiểu, thu thập để đưa vào lựa chọn phương án đầu tư, kinh doanh là:

- Các sản phẩm cạnh tranh với sản phẩm dự kiến sẽ cung ứng, những điểm mạnh, điểm yếu của sản phẩm.

- Các đối thủ cạnh tranh hiện tại và các đối thủ tiềm tàng sẽ cạnh tranh nếu doanh nghiệp lựa chọn phương án; các tương quan thế lực trong lựa chọn phương án.

- Phân tích điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp mình. Phân tích những lợi thế và bất lợi trong phương án kinh doanh, sản phẩm, địa bàn kinh doanh.

- Phân tích thị trường mục tiêu, phân tích khách hàng mục tiêu và những khó khăn, vướng mắc của phương án được lựa chọn, phương án so sánh.

- Phân tích yếu tố văn hóa, pháp luật ảnh hưởng đến dự án như thuế doanh thu, thuế xuất nhập khẩu nguyên vật liệu, văn hóa và thói quen tiêu dùng của cá nhân, tổ chức là khách hàng mục tiêu.

Tổng hợp các yếu tố này sẽ được các yếu tố của môi trường kinh doanh và năng lực của doanh nghiệp để thực hiện dự án. Doanh nghiệp lựa chọn dự án có thể phát huy tối đa điểm mạnh và hạn chế điểm yếu.

*Thứ hai*, doanh nghiệp căn cứ chiến lược phát triển đầu tư để mở các văn phòng đại diện của doanh nghiệp tại Lào. Mục tiêu: Mở văn phòng đại diện thu thập thông tin và phân tích thông tin theo định hướng chiến lược, xây dựng thông tin phục vụ đầu tư; giải quyết các vướng mắc trong hoạt động đầu tư, kinh doanh giữa doanh nghiệp với Nhà nước và cơ quan chuyên môn, doanh nghiệp Lào. Giám đốc doanh nghiệp giao nhiệm vụ cụ thể cho văn phòng đại diện, giám sát việc thực thi nhiệm vụ, đảm bảo phương tiện, cơ sở vật chất cho văn phòng hoạt động đạt hiệu quả tối ưu.

Ngoài ra, văn phòng đại diện tích cực tập trung nắm bắt thông tin dự án từ đối tác, đối thủ cạnh tranh, cơ quan nhà nước Lào và phía Nhà nước Việt Nam, những thông tin doanh nghiệp mình đang có nhu cầu. Văn phòng đại

diện chủ động đề xuất tổ chức các đoàn tham quan, học tập ở Lào, tham gia các hội nghị, hội thảo do Nhà nước Việt Nam và Nhà nước Lào tổ chức để quảng bá cơ hội đầu tư và môi trường đầu tư ở Lào, tự tổ chức các đoàn điều tra, khảo sát... để có được nguồn thông tin đầy đủ và toàn diện về lĩnh vực doanh nghiệp dự kiến tham gia.

*Thứ ba*, tìm kiếm đối tác bản địa phù hợp để liên doanh, liên kết cùng đầu tư dự án nhằm tận dụng các lợi thế sẵn có của đối tác, tăng cường thâm nhập thị trường Lào qua kênh truyền thống. Nghiên cứu tìm hiểu và đề xuất phương án chuyển nhượng các dự án đang sản xuất, kinh doanh ở Lào để đầu tư mở rộng qua hình thức hợp nhất và sáp nhập.

Nguyên tắc tìm kiếm đối tác là dựa trên lợi ích đôi bên. Các bên đối tác liên doanh cần có các lợi thế riêng để khi kết hợp lại thành sức mạnh tổng thể thúc đẩy liên doanh phát triển. Tránh tình trạng liên doanh, liên kết để dùng bàn đạp thực hiện các dự án đơn lẻ của các bên, hoặc chiếm lĩnh thị trường cho các sản phẩm không phải là kết quả của dự án liên doanh.

*Thứ tư*, các doanh nghiệp cũng tích cực nắm rõ thêm các yếu tố môi trường kinh doanh và cơ hội đầu tư ở Việt Nam. Khi đó sẽ thuận lợi cho doanh nghiệp so sánh để lựa chọn cơ hội đầu tư tốt nhất cho từng doanh nghiệp ở Việt Nam hoặc ở Lào. Việc đưa ra quyết định đầu tư tại Việt Nam hay tại Lào sẽ đảm bảo các căn cứ khoa học hơn, đảm bảo hiệu quả đầu tư là tối ưu nhất.

*Điều kiện thực hiện giải pháp*: Giám đốc doanh nghiệp xin phép Nhà nước Lào thành lập các văn phòng đại diện tại địa phương. Doanh nghiệp xây dựng chiến lược hoạt động, nhiệm vụ, bố trí nhân sự, lập dự toán kinh phí cho văn phòng đại diện theo yêu cầu công việc.

### 3.3.1.2 Xây dựng chiến lược cấp doanh nghiệp đối với OFDI ở Lào

Chiến lược OFDI sang Lào trong tổng thể chiến lược của doanh nghiệp làm định hướng cho các hoạt động đầu tư vào Lào trọng điểm và tránh lãng phí nguồn lực. Chiến lược phải có sự đồng thuận cao trong lãnh đạo doanh nghiệp và phù hợp với mục tiêu phát triển của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp OFDI ở Lào của Việt Nam, sau khi đã phân tích cụ thể môi trường đầu tư, kinh doanh và các cơ hội cũng như thách thức. Doanh nghiệp đề ra chiến lược phát triển đầu tư tại Lào để thực hiện OFDI theo khả năng, nhu cầu của doanh nghiệp.

Nhằm thực hiện đạt mục tiêu, tập trung nguồn lực vào đầu tư các lĩnh vực trọng điểm, đúng thị trường mục tiêu, đúng định hướng chiến lược: Nhất thiết doanh nghiệp cần tổng hợp và khẳng định thứ tự ưu tiên của dự án trong tổng thể các dự án/ngành chiến lược. Chiến lược này đồng thời phải nằm trong chiến lược giai đoạn của doanh nghiệp để doanh nghiệp dự toán phương án vốn phù hợp, đảm bảo nhất quán và khả thi. Các doanh nghiệp có thể phối hợp với nhau để cùng hoạch định chiến lược đầu tư vào Lào.

Trong quá trình xây dựng chiến lược, doanh nghiệp cần quan tâm đến yếu tố cơ hội và thách thức của môi trường đầu tư nước bạn. Đồng thời doanh nghiệp cũng cần nghiên cứu kỹ những yếu tố môi trường kinh doanh ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh của dự án khi biến động.

Nhằm thực hiện các mục tiêu trên, doanh nghiệp tổ chức xây dựng chiến lược đầu tư ở Lào với các nội dung như sau:



**Biểu 3.8: Chiến lược OFDI ở Lào giai đoạn 5 năm, 10 năm của doanh nghiệp**

Tên dự án/ngành CN	Các yếu tố đầu vào	Mục tiêu	Phân kỳ đầu tư	Thách thức/cơ hội của dự án
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Dự án 1/ Cán bộ phụ trách nghiên cứu hoặc điều hành dự án	- Vốn và nguồn vốn - Lao động - Công nghệ sử dụng - Đất đai	- Doanh thu: - Lợi nhuận: - Tạo việc làm: - Sản phẩm cung ứng ra thị trường và thị trường mục tiêu.	- Năm bắt đầu - Năm hoàn thành và phân kỳ đầu tư theo nguồn vốn, theo tiến độ đầu tư các loại tài sản, MMTB	* Các thách thức:  * Các cơ hội
Dự án 2				
Dự án .....				
Dự án n				

*Chú thích các nội dung:*

(1): Tên các dự án thuộc các nhóm ngành CN mà doanh nghiệp dự kiến đầu tư, phát triển trong thời kỳ chiến lược. Các dự án này phải được lựa chọn trong số các dự án doanh nghiệp đã và đang tiếp cận, khả thi. Khi các dự án chưa cụ thể thì đưa vào các thông tin tổng quát. Tuy nhiên tối thiểu nên có các thông tin sau:

- Phân công người chủ trì/chủ dự án
- Dự kiến các yếu tố cấu thành dự án: Vốn, lao động, công nghệ, quy mô, vị trí đầu tư, hiệu quả dự án
- Phương án vốn đầu tư, nguồn vốn đầu tư, triển vọng của dự án...

(2) Dự kiến các yếu tố đầu vào của dự án: Ghi rõ nguồn vốn để đầu tư, công nghệ sử dụng? đặc điểm công nghệ, số và chất lượng lao động dự kiến.

(3) Mục tiêu dự án: Dự tính giá trị đóng góp của dự án vào dòng tài chính và hiệu quả của doanh nghiệp bao gồm: Tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận (tuyệt đối/trong đối); hiệu quả xã hội hoặc đáp ứng những yêu cầu của Nhà nước Việt Nam, Lào hoặc việc đầu tư dự án sẽ giải quyết tiếp được các dự án nào, được Chính phủ ưu tiên gì.

(4) Phân kỳ đầu tư: Dự kiến giá trị đầu tư và các hạng mục đầu tư dự án qua các năm, các kết quả phải đạt được trong các năm, kế hoạch phân kỳ đầu tư, công nghệ, thiết bị, các giải pháp thực hiện chiến lược đầu tư.

(5) Thách thức và cơ hội của dự án/ ngành:

- Liệt kê các thách thức

- Cơ hội và giải pháp khắc phục thách thức/ tận dụng cơ hội cho dự án

Ngoài ra, tùy đặc điểm của từng dự án mà doanh nghiệp bổ sung phân tích vị thế doanh nghiệp, lợi thế cạnh tranh và các điểm mạnh, điểm yếu để so sánh với các doanh nghiệp, dự án đang kinh doanh, đầu tư cùng lĩnh vực tại Lào để rút ra thuận lợi khó khăn, đánh giá tỷ lệ thành công của phương án đầu tư kinh doanh mà doanh nghiệp mình đang lựa chọn.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Giám đốc doanh nghiệp phải ý thức rõ tầm quan trọng của chiến lược trong SX KD; doanh nghiệp có bộ máy giúp việc đủ năng lực để xây dựng chiến lược SX KD tốt, khả thi, tận dụng được những điểm mạnh, hạn chế điểm yếu của doanh nghiệp.

### 3.3.1.3 Tăng chất lượng lao động trong dự án ở Lào

Sử dụng lao động tại các dự án đầu tư của doanh nghiệp tại Lào sẽ là một trong những giải pháp đóng góp khá quan trọng vào sự thành công của doanh nghiệp Việt Nam. Sử dụng lao động trong doanh nghiệp OFDI ở Lào cần được quan tâm theo hướng:

- Sử dụng đúng tỷ lệ lao động là người nước ngoài trong dự án không vượt quá 10% (90% là lao động Lào) theo quy định hiện hành.

- Lập kế hoạch sử dụng lao động trong dự án đầu tư ở Lào chi tiết để đưa ra kế hoạch đào tạo, kế hoạch tuyển dụng phù hợp pháp luật, thông lệ sử dụng lao động tại địa phương.

- Mở lớp đào tạo kỹ thuật cho lao động Lào, chỉ bố trí, sắp xếp những lao động làm việc trong doanh nghiệp đảm bảo yêu cầu của dây chuyền SX và vượt qua được các kỳ thi sát hạch tay nghề.

- Đào tạo tiếng Lào cho lao động quản lý người Việt Nam (bao gồm các kỹ năng nghe, nói, đọc và viết)

Giải pháp tăng chất lượng lao động tại các dự án OFDI đề xuất như sau:

*\*. Đối với lao động gián tiếp*

Doanh nghiệp thường sử dụng (trên 80%) lao động gián tiếp Việt Nam làm việc trong các dự án đầu tư 100% vốn. Do vậy, cần quy hoạch lao động gián tiếp (là người Việt Nam) làm việc dài hạn ở Lào để động viên và khuyến khích, đào tạo lao động phù hợp.

Nguồn lao động tuyển dụng, quản lý doanh nghiệp ở Lào là các lao động có trình độ chuyên môn, được đào tạo cơ bản và hiểu biết về ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh. Kinh nghiệm tối thiểu trong ngành phải từ 3 năm trở lên.

Một phần (dưới 20%) lao động gián tiếp có thể sử dụng lao động Lào đã được đào tạo ở Việt Nam, có tác phong làm việc công nghiệp. Định kỳ, tổ chức đào tạo về kỹ năng, nghiệp vụ, cho đi tham quan, tìm hiểu thực tế tại các doanh nghiệp để tăng chất lượng lao động; tổ chức xếp loại và đánh giá chất lượng lao động làm cơ sở cho thăng chức, bố trí công việc. Xây dựng kế hoạch sử dụng và phát triển lao động quản lý căn cứ trên năng lực của họ.

Chi trả lương, thưởng theo thỏa thuận, đảm bảo lương, thưởng chi trả kịp thời. Khi có vướng mắc lãnh đạo doanh nghiệp cần giải thích cụ thể rõ ràng.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần thường xuyên nghiên cứu, cải tiến phương án phân phối thu nhập để khuyến khích lao động tận tụy với công việc, tăng hiệu quả SX kinh doanh.

*\*. Đối với lao động trực tiếp*

Với nhóm này, doanh nghiệp cần chọn lao động có sức khỏe đảm bảo, được đào tạo đối với các vị trí là công nhân kỹ thuật. Lao động phổ thông phải có trình độ tối thiểu là tốt nghiệp phổ thông cơ sở.

Doanh nghiệp Việt Nam cần đáp ứng yêu cầu ưu tiên tuyển dụng, bố trí trên 95% lao động Lào để làm việc lâu dài trong các dự án. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu, cần bố trí lao động Việt Nam cùng làm việc tại dự án để đào tạo, hướng dẫn cho lao động Lào một cách nhất quán, có chương trình được hoạch định một cách cụ thể, chi tiết, không nóng vội nhưng cũng không trì hoãn. Khi các lao động Lào đã thông thạo công việc thì điều chuyển các lao động Việt Nam đi các dự án khác hoặc về Việt Nam làm việc.

Doanh nghiệp đầu tư cần định kỳ tổ chức thi nâng bậc thợ, tay nghề làm cơ sở tăng lương, xây dựng cơ chế tiền lương, tiền thưởng rõ ràng và thiết thực để động viên các cá nhân tự đào tạo, bồi dưỡng năng lực làm việc tại dự án (và trong doanh nghiệp, khi đi vào vận hành).

Tổ chức đào tạo tác phong làm việc, phương pháp và yêu cầu bố trí lao động làm việc trong dây chuyền SX công nghiệp. Xây dựng tinh thần lao động CN để hạn chế tình trạng tự ý nghỉ việc không lý do của lao động Lào. Đào tạo cả lao động Lào và lao động Việt Nam để đảm bảo nguồn lao động chất lượng phục vụ dự án, đáp ứng tỷ lệ lao động Việt Nam dưới 10% theo luật lao động Lào và nhằm giảm chi phí đầu tư, khai thác dự án.

Xây dựng cơ sở hạ tầng đi kèm dự án như trạm y tế, nhà ở cho cán bộ công nhân viên; tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho người lao động; tổ chức

sinh hoạt văn nghệ tập thể, thành lập tổ công đoàn trong dự án để chia sẻ khó khăn, động viên, khuyến khích lao động làm việc hoàn thành tốt nhiệm vụ.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Doanh nghiệp cần xây dựng biên chế lao động, kế hoạch đào tạo, tuyển dụng lao động chi tiết. Chuẩn bị kinh phí, nguồn vốn để đào tạo lao động. Cán bộ tuyển chọn lao động cho doanh nghiệp phải có đủ năng lực, kinh nghiệm, khi tuyển dụng phải có quy trình tuyển dụng khoa học.

#### 3.3.1.4 Tăng năng lực quản trị dự án của doanh nghiệp tại Lào

Để thực hiện dự án hiệu quả, đúng và vượt kế hoạch đề ra, nhất thiết cán bộ quản trị dự án phải có kiến thức, kinh nghiệm về quản lý dự án. Qua nghiên cứu thực tiễn, nghiên cứu sinh đề xuất tăng năng lực quản lý dự án của doanh nghiệp với các giải pháp như sau:

*Thứ nhất là* quản lý thời gian dự án. Với các dự án có thời gian đầu tư trên 1 năm nên sử dụng phương pháp PERT để khống chế và giảm thời gian thực hiện đầu tư dự án. Các nhà quản trị dự án phải lập kế hoạch hoạt động và phân tích sự kết hợp giữa các yếu tố phải thực hiện của dự án. Mục tiêu là hoàn thành dự án trong giới hạn thời gian ngắn nhất, tính toán và bố trí các công việc hợp lý đảm bảo đồng bộ và nhất quán.

Muốn vậy, doanh nghiệp phải đào tạo cán bộ quản trị dự án các nội dung của phương pháp, cách tiếp cận và sử dụng phương pháp vào các dự án cụ thể của doanh nghiệp. Làm thử và phân giao nhiệm vụ quản lý thời gian của cán bộ quản trị dự án. Trước khi thực hiện phương pháp doanh nghiệp phải:

- Xác định các hoạt động cụ thể
- Sắp xếp trình tự hoạt động
- Bố trí thời gian, khống chế thời gian
- Lập tiến độ thực hiện từng hoạt động của dự án.

- Lựa chọn và bố trí cá nhân có đủ năng lực phụ trách, đảm nhiệm từng hoạt động của dự án

*Thứ hai là quản lý chi phí dự án:* Gắn liền với quản lý tiến độ là quản lý chi phí. Tiến độ thực hiện dự án và chi phí thông thường có mối quan hệ tỷ lệ nghịch. Tuy nhiên, nếu không kết hợp hài hòa giữa tiến độ và chi phí thực hiện dự án thì dự án sẽ có hiệu quả thấp. Để quản lý chi phí dự án doanh nghiệp phải thực hiện các bước sau:

- Phê duyệt dự án, tổng mức đầu tư dự án và nguồn vốn đầu tư
- Lập kế hoạch đầu tư dự án và phân kỳ đầu tư các hạng mục, nguồn vốn
- Lập kế hoạch đấu thầu và dự toán vốn cho các hạng mục đấu thầu
- Lựa chọn nhà thầu để thực hiện dự án
- Giám sát dự án, đánh giá quá trình thực hiện hợp đồng của nhà thầu
- Nghiệm thu giai đoạn các công việc của nhà thầu
- Nghiệm thu chính thức các công việc của nhà thầu
- Hợp rút kinh nghiệm về thực hiện hợp đồng

Trong quá trình điều hành dự án, doanh nghiệp phải thường xuyên đánh giá dự án theo chi phí dự án, nếu tăng, giảm cần có biện pháp tổ chức điều chỉnh dự án phù hợp, đảm bảo đạt mục tiêu dự án.

*Thứ ba là sử dụng lao động phù hợp để quản lý dự án:* Để tăng hiệu quả dự án, nhất thiết phải sử dụng các lao động có kỹ năng quản lý và đào tạo cơ bản kèm với các phương pháp quản lý như đã đề xuất. Việc sử dụng lao động quản lý dự án phải đảm bảo các tiêu chuẩn và yêu cầu sau:

- Được đào tạo cơ bản kiến thức về quản lý dự án, trình độ chuyên môn
- Có kinh nghiệm thực tiễn trong tham gia quản lý dự án ít nhất là 3 năm
- Năng động, sáng tạo trong công việc điều hành, phối hợp quản lý dự án

Ngoài ra để khuyến khích lao động làm việc tại dự án có hiệu quả cao cần bố trí lao động vào các vị trí căn cứ năng lực và sở thích của lao động; thường xuyên khuyến khích lao động, đưa ra các giải pháp động viên, trừng phạt các lao động hoàn thành và không hoàn thành nhiệm vụ. Các giải pháp đề xuất là tăng lương, thăng chức... đối với cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ, xử lý những cán bộ không hoàn thành nhiệm vụ.

Mặt khác, doanh nghiệp phải cân đối lao động người Lào, người Việt theo mục đích và tính chất công việc trong dự án. Giai đoạn mới thực hiện dự án nên bố trí lao động là người Việt, sau đó bố trí người Lào theo tỷ lệ tăng dần để tăng chất lượng thực hiện nhiệm vụ của lao động.

*Thứ tư là* phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên dự án; công khai nhiệm vụ các thành viên cho toàn thể người lao động trong dự án biết để liên hệ công việc. Thực hiện chỉ đạo nhất quán từ trên xuống. Định kỳ hàng tuần phải giao ban cán bộ điều hành dự án để đánh giá chất lượng thực hiện nhiệm vụ của từng thành viên ban dự án, so sánh với chỉ tiêu đặt ra để điều chỉnh kế hoạch phù hợp, kịp thời bố trí và thay thế các lao động làm việc hiệu quả kém bằng các lao động có chất lượng cao, đảm bảo yêu cầu của dự án.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Doanh nghiệp bố trí Trưởng ban quản lý dự án nhất thiết là người có năng lực, kinh nghiệm trong điều hành dự án. Ban hành quy chế điều hành dự án để làm cơ sở quản lý thống nhất. Giao kế hoạch, kinh phí đào tạo cán bộ quản lý dự án đối với từng dự án cụ thể.

### *3.3.1.5 Mở rộng quan hệ liên kết và hợp tác giữa các doanh nghiệp*

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, để thành công doanh nghiệp cần liên kết với các doanh nghiệp khác để hỗ trợ lẫn nhau trong góp vốn đầu tư, tiêu thụ sản phẩm, cung ứng các dịch vụ đầu vào cho dự án SX CN ở Lào. Với mục đích phát triển OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào thì việc liên kết, hợp tác tập trung cần tập trung theo hướng:

*Hợp tác cùng góp vốn, thành lập công ty đầu tư ở Lào:* Để tăng cường khả năng vốn đầu tư thực hiện dự án. Hợp tác cùng góp vốn có thể được vận dụng ở nhiều công đoạn trong quá trình tìm kiếm, nghiên cứu cơ hội đầu tư, góp vốn để ký quỹ nghiên cứu, khảo sát dự án và góp vốn để đầu tư dự án phân chia lợi nhuận. Hoạt động góp vốn cùng đầu tư dự án các doanh nghiệp cần coi là hoạt động cốt lõi của đầu tư ở Lào. Bởi vậy, khi đặt vấn đề liên kết hợp tác với các doanh nghiệp có nhu cầu cần thống nhất về nội dung góp vốn đầu tư, tỷ lệ phân chia lợi nhuận/thua lỗ cũng như trách nhiệm và quyền hạn của các bên tham gia góp vốn. Bản thỏa thuận góp vốn đầu tư cần chi tiết và cụ thể để khi thực hiện thuận lợi.

Hoạt động liên kết phát triển các dự án OFDI có thể được doanh nghiệp trong nước bảo lãnh vay vốn đầu tư nếu dự án thiếu vốn. Các ngân hàng cho vay bằng cách thế chấp các tài sản hiện hữu của doanh nghiệp tại Việt Nam để vay tiền cho các dự án OFDI ở Lào. Trách nhiệm trả nợ là của doanh nghiệp Việt Nam thực hiện OFDI và được bảo lãnh bằng tài sản thế chấp đảm bảo thuận lợi cho doanh nghiệp đầu tư và ngân hàng cho vay.

*Hợp tác cung ứng, tiêu thụ sản phẩm của dự án đầu tư tại Lào:* Đây là hoạt động cần thiết của các doanh nghiệp OFDI để chủ động trong cung ứng, tiêu thụ sản phẩm cho dự án sản xuất công nghiệp. Hoạt động liên kết, hợp tác tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp cần được tính toán và đặt vấn đề trước với doanh nghiệp, tổ chức có nhu cầu sử dụng, thậm chí cùng kêu gọi đầu tư để tận dụng lợi thế về thị trường của đối tác. Những mối quan hệ hợp tác trong lĩnh vực Thủy điện, khai thác thạch cao cho SX xi măng, kinh doanh gỗ nguyên liệu là những ngành nghề cần có sự liên kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp sản xuất và tổ chức tiêu thụ (phần lớn là các doanh nghiệp, tập đoàn ở Việt Nam). Phương án hợp tác, liên kết căn cứ đặc thù mỗi ngành để xây dựng cho phù hợp. Tuy nhiên, các doanh nghiệp OFDI ở Lào nên tập trung



thỏa thuận, đàm phán trước với các doanh nghiệp có nhu cầu tiêu thụ, bao tiêu sản phẩm để tăng khả năng thành công của dự án đầu tư, tăng hiệu quả cho doanh nghiệp OFDI ở Lào.

*Hoạt động hợp tác, liên kết chuyển giao các công nghệ đầu tư dự án:* Đây là lĩnh vực mà các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện OFDI ở Lào và các doanh nghiệp Việt Nam đang sở hữu công nghệ cần quan tâm. Hoạt động liên kết chuyển giao để tăng giá trị công nghệ, khai thác tốt các công nghệ do Việt Nam sản xuất đã được ứng dụng ở Việt Nam là cần thiết và có ích cho cả phía doanh nghiệp nhận chuyển giao và doanh nghiệp đi chuyển giao. Các công nghệ chuyển giao thuận lợi là công nghệ sấy gỗ, dây chuyền làm thực phẩm, dược phẩm. Mặt khác, nếu quá trình hợp tác tốt sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp OFDI Việt Nam trả chậm vốn mua công nghệ, dây chuyền sản xuất. Nếu phù hợp, doanh nghiệp có công nghệ có thể dùng dây chuyền công nghệ để góp vốn cùng đầu tư tại Lào.

Ngoài sự chủ động tìm kiếm, đàm phán giữa các doanh nghiệp những nội dung trên, các doanh nghiệp tăng cường chủ động hợp tác để cung ứng các dịch vụ cho các doanh nghiệp OFDI ở Lào. Đồng thời mở rộng hợp tác đào tạo và tư vấn đầu tư; hợp tác thuê chuyên gia hỗ trợ hoạt động quản lý, điều hành sản xuất cho các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện OFDI ở Lào.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Giám đốc/ban giám đốc doanh nghiệp thống nhất phương án liên doanh, liên kết, giao nhiệm vụ cho cá nhân, tập thể tìm kiếm đối tác (đối với từng dự án OFDI vào Lào) để lựa chọn đối tác; mời đối tác đàm phán phương án hợp tác, liên doanh cùng đầu tư.

### **3.3.2 Giải pháp của Nhà nước Việt Nam**

#### *3.3.2.1 Tiếp tục hoàn thiện quản lý Nhà nước nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp đầu tư vào Lào*

Trên cơ sở kết quả khảo sát các doanh nghiệp Việt Nam hiện đang thực hiện OFDI ở Lào, FIA cần chủ trì lập chương trình cụ thể cho hoạt động tham quan, học tập kinh nghiệm điều hành, quản lý dự án OFDI của các nước CN phát triển, đặc biệt là Nhật Bản, Trung Quốc, Singapore, Thái Lan

Từ nghiên cứu thực trạng đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào và kinh nghiệm của một số nước trên, việc hoàn thiện công tác quản lý Nhà nước nhằm thúc đẩy đầu tư vào Lào đề xuất triển khai như sau:

#### *a. Cải tiến thủ tục Hải quan, nâng cao trách nhiệm của cán bộ Hải quan*

\*. Tổng Cục Hải quan/ Bộ tài chính quyết định danh mục các dự án đầu tư của Việt Nam sang Lào được ưu tiên về thủ tục Hải quan trong xuất, nhập khẩu máy móc thiết bị đầu tư. Hướng ưu tiên là:

- Đơn giản hóa các thủ tục Hải quan trong kê khai hàng hóa xuất nhập khẩu đối với hàng phục vụ dự án đầu tư ở Lào. Đối với máy móc thiết bị khi xuất khẩu chỉ cần xác nhận vào tờ khai Hải quan hàng tạm xuất, tái nhập để làm căn cứ nhập về nước sau này mà thôi. Bỏ các công văn đề nghị cho xuất, bảng kê máy móc thiết bị khi xuất khẩu, nhập khẩu.

- Khi nhập hàng về nước, nếu máy móc thiết bị của các dự án Việt Nam đầu tư ở Lào bị mất giấy tờ tạm xuất tái nhập thì Hải quan cửa khẩu tạo điều kiện cho bên tái nhập máy ký xác nhận mất bản sao và đối chiếu các thông tin của thiết bị để cho nhập máy về nước.

\* Tổng Cục Hải quan/Bộ tài chính quyết định danh mục cụ thể các dự án được ưu tiên thủ tục xuất khẩu; các loại nguyên, nhiên liệu cho thực hiện dự án đầu tư ở Lào. Hướng ưu tiên là:

- Cấp Quota cho xuất khẩu/quá cảnh một số nguyên, nhiên liệu bị hạn chế hoặc cấm xuất khẩu như dầu mỏ, than đá.

- Cho xuất khẩu và miễn thuế hoàn toàn các loại nguyên, nhiên liệu khác phục vụ dự án đầu tư.

- Kê khai Hải quan được chủ dự án ký xác nhận và kèm theo bản phô tô giấy chứng nhận đầu tư ra nước ngoài và bản dự án đầu tư là đủ thủ tục pháp lý xuất khẩu nguyên, nhiên liệu, vật tư, thiết bị ... phục vụ dự án.

\* Định kỳ kiểm tra, chấn chỉnh hoạt động chuyên môn, nghiệp vụ của lực lượng Hải quan trên các nội dung:

- Thanh tra, kiểm tra đột xuất hoạt động của cơ quan Hải quan cửa khẩu để chấn chỉnh các hoạt động của các cán bộ Hải quan sách nhiễu, gây khó khăn hoạt động xuất nhập cảnh của doanh nghiệp.

- Giám sát để thực hiện nhất quán thủ tục hải quan ở các cửa khẩu biên giới. Hàng năm Bộ tài chính tổ chức các hội thảo về hoàn thiện thủ tục Hải quan để hỗ trợ hoạt động xuất, nhập khẩu phục vụ đầu tư dự án. Kiên quyết loại bỏ tình trạng cùng là các cửa khẩu quốc tế như nhau nhưng mỗi cửa khẩu áp dụng 1 chế độ, thủ tục riêng làm cho doanh nghiệp lúng túng khi triển khai thủ tục, tốn kém chi phí.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Bộ tài chính, Tổng cục Hải quan phối hợp với các Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Công thương và các cơ quan hữu quan thống nhất danh mục các ngành nghề, lĩnh vực, hàng hóa được miễn, giảm thủ tục hải quan. Tổng Cục Hải quan cần có văn bản hướng dẫn, chỉ đạo chặt chẽ các cửa khẩu xử lý thống nhất về thủ tục hải quan, xây dựng cơ chế thưởng, phạt nghiêm minh đối với cá nhân, tập thể; xây dựng biên chế cần bố trí thêm nhân sự để thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát thực hiện thủ tục hải quan.

*b. Ban hành Nghị định và các văn bản hướng dẫn về OFDI của doanh nghiệp Việt Nam ở Lào.*

Có thể coi địa bàn đầu tư ở Lào là địa bàn đặc thù có ý nghĩa quan trọng cả về kinh tế lẫn chính trị- xã hội. Bởi vậy, việc ban hành Nghị định quy định đầu tư vào Lào của doanh nghiệp Việt Nam là cần thiết và phù hợp với địa bàn đặc thù này. Nghị định này ra đời sẽ làm tiền đề cho sự phát triển OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào. Nghị định này nên điều chỉnh một cách tổng quát và toàn diện các vấn đề liên quan tới đầu tư và làm việc ở Lào, cụ thể hóa các nội dung quan hệ pháp lý do nhiều bộ luật khác nhau điều chỉnh.

Ngoài những phần chung, Nghị định nên tập trung vào các vấn đề sau:

\* Quản lý số liệu, báo cáo thực hiện dự án: Cần bổ sung hình thức báo cáo kết quả đầu tư, hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp ngoài hình thức gửi văn bản truyền thống là các hình thức khác như gửi báo cáo qua Email, Fax để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ở Lào báo cáo về cơ quan quản lý Nhà nước kịp thời, đúng tiến độ và tiết kiệm chi phí. Nếu các doanh nghiệp không thực hiện báo cáo định kỳ, FIA thông báo xử phạt hành chính nhà đầu tư bằng tiền tối thiểu ở mức 5.000 USD/lần vi phạm. Nếu nhà đầu tư không tuân thủ hoặc tiếp tục vi phạm thì thông báo dừng dự án đầu tư cho cơ quan Nhà nước Lào và thu hồi giấy phép đầu tư, thông báo không cho doanh nghiệp làm các thủ tục triển khai dự án.

\* Điều chỉnh, sửa đổi dự án đầu tư: doanh nghiệp cần được phép chủ động gửi đề nghị sửa đổi qua email, FIA cho ý kiến sau đó gửi phản hồi lại để doanh nghiệp hoàn chỉnh hồ sơ để doanh nghiệp mang hồ sơ, trực tiếp ra Bộ kế hoạch đầu tư xin cấp lại giấy phép đầu tư.

\* Cải tiến các quy định chuyển tiền sang Lào thực hiện OFDI:

- Nhà nước nên quản lý ngoại tệ đầu tư ở Lào bằng cả chuyển tiền qua tài khoản ngân hàng và doanh nghiệp tự mang tiền mặt qua biên giới.

- Cho phép doanh nghiệp được phép chuyển ngoại tệ sang Lào ngay cả khi dự án chưa được Nhà nước Việt Nam cấp phép khi doanh nghiệp cần ngoại tệ ở Lào để khảo sát, ký quỹ, chuẩn bị nghiên cứu tiền khả thi. Tuy nhiên để được chuyển tiền sang đầu tư cần chuẩn bị đủ những hồ sơ sau:

+ Hồ sơ yêu cầu ký quỹ của Nhà nước Lào, bản dự trù chi phí nghiên cứu, khảo sát ở Lào để phục vụ dự án của doanh nghiệp.

+ Doanh nghiệp nộp các loại hồ sơ sau lên phòng quản lý đầu tư nước ngoài thuộc FIA:

- Báo cáo sơ bộ về cơ hội đầu tư ở Lào cần khảo sát, nghiên cứu và yêu cầu đặt cọc tiền khảo sát của Nhà nước Lào

- Biên bản ghi nhớ, hợp đồng đầu tư dự án

- Tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp với Nhà nước Việt Nam

- Ngành nghề dự kiến đầu tư ở Lào

- Văn bản đồng ý của Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên của doanh nghiệp để đầu tư ở Lào vào dự án này

- Nếu doanh nghiệp đầu tư bằng nguồn vốn Nhà nước, doanh nghiệp cần có văn bản đồng ý của cơ quan chủ quản hoặc đại diện có thẩm quyền đối với nguồn vốn nhà nước đó.

Trên cơ sở hồ sơ của doanh nghiệp, FIA phát hành văn bản chấp thuận cho chuyển tiền trước để thực hiện nghiên cứu, đặt cọc dự án đầu tư của doanh nghiệp.

\* Quy định chi tiết về nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp nếu giai đoạn khảo sát, tìm kiếm dự án có thu nhập đối với Nhà nước Việt Nam; Quy định về chuyển tiền ký quỹ về Việt Nam khi dự án không khả thi, tiền ký quỹ được

trả về; quy định cụ thể về các chi phí hợp lệ để đưa vào chi phí SX ở Việt Nam khi tìm kiếm dự án ở Lào.

\* Quy định hỗ trợ về OFDI ở Lào:

- Nêu rõ các dự án hỗ trợ của Nhà nước Việt Nam trong lĩnh vực CN.

- Nêu rõ giá trị và thời gian hỗ trợ phát triển OFDI tại Lào; các chính sách hỗ trợ, nguồn tài chính hỗ trợ; thiết lập các văn bản hỗ trợ OFDI của 2 Nhà nước thông qua con đường ngoại giao.

- Nguyên tắc, hình thức cho vay đầu tư ở Lào đối với các dự án đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam.

- Hỗ trợ cho doanh nghiệp, tổ chức hoạt động cung cấp các dịch vụ OFDI ở Lào của Nhà nước Việt Nam

\* Quy định về báo cáo thực hiện dự án, báo cáo kết quả dự án, xử lý vi phạm và các vấn đề liên quan vận dụng tương tự Nghị định 78/2006/NĐ-CP. Bổ sung thêm hình thức báo cáo qua email, fax.

\* Giao nhiệm vụ xây dựng và phổ biến chiến lược, định hướng cho hoạt động OFDI của doanh nghiệp ở Lào cho cơ quan chuyên môn của FIA.

\* Cho phép các công ty Việt Nam đã đầu tư ở Lào lập chi nhánh tại Việt Nam, trong đó quy định cụ thể về:

- Điều kiện được lập chi nhánh/ văn phòng đại diện tại Việt Nam

- Điều kiện được đầu tư ngược trở về Việt Nam khi doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư (thành lập công ty kinh doanh độc lập hoặc phụ thuộc để phân phối sản phẩm là kết quả của dự án đầu tư ở nước ngoài)

- Những ưu đãi đầu tư đối với việc đầu tư trở lại của các doanh nghiệp Việt Nam ở Lào

- Quan hệ giữa doanh nghiệp ở Việt Nam và doanh nghiệp ở nước ngoài về mặt pháp lý và hoạt động kinh doanh

\* Phát huy vai trò kích thích đầu tư của công cụ thuế theo hướng tránh đánh thuế trùng và miễn giảm thuế cho doanh nghiệp cũng như cá nhân hoạt động ở Lào. Trong 5 năm đầu kinh doanh, nếu có lợi nhuận ở Lào thì Nhà nước Việt Nam sẽ không thu thuế thu nhập doanh nghiệp. Trong 5 năm tiếp theo Nhà nước Việt Nam chỉ thu thuế bằng 50% mức thuế cùng ngành nghề đó ở trong nước (nếu doanh nghiệp đã nộp thuế ở Lào vượt số thuế phải nộp thì doanh nghiệp không phải nộp thuế ở Việt Nam nữa).

Miễn thuế VAT, thuế xuất khẩu đối với tất cả các mặt hàng không thuộc dạng hạn chế xuất khẩu cho các dự án đang đầu tư, kinh doanh tại Lào.

\* Với người lao động Việt Nam làm việc trong các dự án ở Lào, Nhà nước nên miễn thuế thu nhập đối với các lao động Việt Nam làm việc ở Lào có mức thu nhập dưới 1.000 USD/tháng; đánh thuế thu nhập với mức thuế suất là 5% đối với các Lao động Việt Nam có thu nhập từ 1.000 – dưới 2.000 USD/tháng; đánh thuế thu nhập với mức thuế suất là 10% đối với Lao động Việt Nam có thu nhập từ 2.000 USD/tháng trở lên.

\* Cho phép doanh nghiệp vay vốn để thực hiện OFDI: Đây là một nội dung quan trọng của Nghị định và cần quy định rõ về điều kiện để được cho vay vốn thực hiện OFDI; điều kiện để được Nhà nước bảo lãnh cho doanh nghiệp/ngân hàng cho vay vốn; điều kiện để các tổ chức tín dụng Việt Nam bảo lãnh cho các tổ chức tín dụng nước sở tại cho doanh nghiệp OFDI Việt Nam vay vốn. Quy định về điều kiện của tổ chức/cá nhân bảo lãnh để doanh nghiệp được vay vốn thực hiện OFDI; bảo lãnh cho vay vốn của Nhà nước đối với các dự án trọng điểm có tầm quan trọng quốc gia (thủy điện, khoáng sản...); cơ chế phối hợp vay/cho vay giữa ngân hàng và doanh nghiệp. Ngoài ra, cần có các quy định khác về lãi suất vay, xử lý khi mất khả năng thanh toán và công tác kiểm tra giám sát doanh nghiệp vay phục vụ OFDI ở Lào.

\* Quy định chức năng, quyền hạn phổ biến các văn bản luật và nhất là phổ biến văn bản thỏa thuận giữa 2 nước Việt Nam và Lào đã ký kết: Giao nhiệm vụ cho Bộ kế hoạch đầu tư chủ trì có phối hợp với các cơ quan trực thuộc Bộ, ngành cấp Trung ương và địa phương đảm nhiệm phổ biến các văn bản. Cách thức thực hiện cụ thể như sau:

- Định kỳ, hàng tháng tổ chức phổ biến qua truyền hình các văn bản hướng dẫn hoạt động OFDI ở Lào. Nội dung do Bộ kế hoạch đầu tư chuẩn bị, phổ biến trên truyền hình do Đài truyền hình Việt Nam thực hiện.

- Xuất bản ấn phẩm, tài liệu phổ biến văn bản hướng dẫn hoạt động OFDI do phòng đầu tư ra nước ngoài FIA thực hiện.

- Giao cho FIA tổ chức 2 hội nghị phổ biến các văn bản thỏa thuận, các văn bản pháp luật liên quan đến OFDI ở Lào trong 1 năm. Thành phần mời là các doanh nghiệp thực hiện OFDI của Việt Nam đang hoặc đã đầu tư ở Lào và các cá nhân tổ chức có quan tâm khác. Kinh phí trích từ nguồn ngân sách Nhà nước.

\* Giao nhiệm vụ cho các Bộ ngành liên quan nghiên cứu hoàn thiện các văn bản hướng dẫn thực hiện OFDI như:

+ Thông tư hướng dẫn thành lập các tổ chức tín dụng Việt Nam ở Lào; thông tư hướng dẫn việc xuất khẩu qua biên giới các tài sản vật tư để thực hiện đầu tư ra nước ngoài với Lào nói riêng; Thông tư hướng dẫn thực hiện hiệp định tránh đánh thuế 2 lần với Lào; Thông tư liên ngành hướng dẫn xuất nhập cảnh và thực hiện các nghĩa vụ công dân Việt Nam khi lao động, làm việc ở nước ngoài; Thông tư quản lý phương tiện qua lại cửa khẩu Việt-Lào (thời gian, thủ tục, trách nhiệm quản lý...)

+ Quy định về xuất nhập cảnh lao động của Việt Nam sang Lào, hộ chiếu, thông hành, đưa đầy đủ chi phí xuất cảnh, nhập cảnh, lệ phí lưu trú, làm thẻ lưu trú của người Lao động Việt Nam vào chi phí doanh nghiệp; Quy



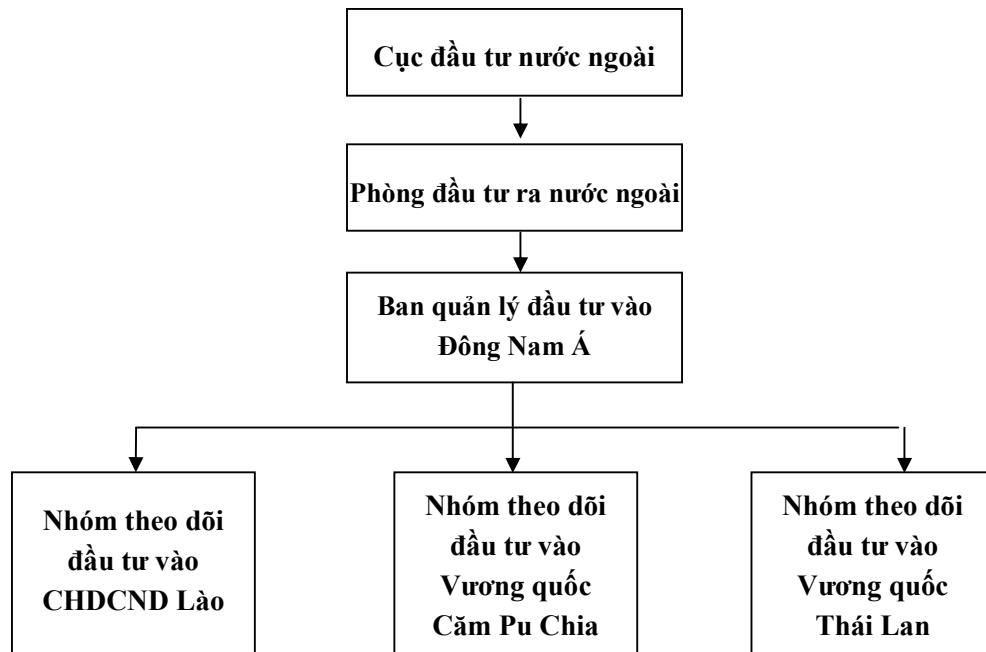
định về chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho lao động làm việc ở các dự án của Việt Nam tại Lào; Quy định về chế độ tiền lương: Bổ sung thêm một số phụ cấp như tiền ăn ca, phụ cấp khu vực, phụ cấp thu hút.

\* Kiểm tra, thanh tra, giám sát định kỳ việc thực hiện các quy định của pháp luật đầu tư đối với hoạt động quản lý nhà nước về đầu tư và hoạt động của nhà đầu tư Việt Nam ở Lào tối thiểu 6 tháng 1 lần.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Thủ tướng Chính phủ giao nhiệm vụ cho Bộ trưởng Bộ kế hoạch và Đầu tư chủ trì soạn thảo và hoàn thiện bản dự thảo Nghị định quy định về đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào; giao cho các bộ ngành liên quan dự thảo các Thông tư hướng dẫn thực hiện (sau khi Nghị định được chính thức ban hành); yêu cầu các cơ quan nhà nước, doanh nghiệp, cá nhân liên quan góp ý dự thảo để hoàn thiện Nghị định, thông tư hướng dẫn quy định về đầu tư vào Lào.

### *c. Thành lập Ban quản lý hoạt động OFDI Đông Nam Á trực thuộc FIA*

Mục đích của việc thành lập Ban này là tạo sự chuyên môn hóa sâu, theo dõi chi tiết và sát thực các dự án OFDI trong khu vực; tăng cường vai trò trách nhiệm của bộ phận trong hoạt động xúc tiến và nghiên cứu cơ hội đầu tư, tập hợp giải quyết và đề xuất, kiến nghị của doanh nghiệp khi thực hiện OFDI vào Lào. Trước mắt, do quy mô đầu tư vào Lào chưa lớn nên chưa cần lập bộ phận phụ trách chuyên trách mà nên lập Ban quản lý hoạt động OFDI thuộc phòng đầu tư ra nước ngoài để xúc tiến hoạt động đầu tư vào Đông Nam Á tối ưu hơn. Trong ban này có từng bộ phận phụ trách đầu tư riêng vào Lào, Campuchia và Thái Lan. Khi quy mô đầu tư vào Lào đủ lớn sẽ tách bộ phận xúc tiến đầu tư vào Lào thành 1 Ban độc lập thuộc phòng đầu tư ra nước ngoài, FIA. Mô hình tổ chức đề xuất như sau:



**Sơ đồ 3.1: Cơ cấu tổ chức đề xuất của Ban quản lý OFDI Đông Nam Á**

*Đối với hoạt động đầu tư vào Lào, Ban này có những nhiệm vụ sau:*

1. Chủ trì xây dựng chiến lược, chương trình đầu tư, quy hoạch đầu tư; chỉ đạo thực hiện chiến lược đầu tư vào Lào trong tổng thể chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước

- Chuẩn bị, soạn thảo các văn bản thỏa thuận về phát triển đầu tư của lãnh đạo cao cấp 2 nước Việt Nam và Lào

- Chuẩn bị, chủ trì dự thảo các Hiệp định đầu tư song phương và đa phương giữa Việt nam với Lào

- Tham gia góp ý, đề xuất thực hiện các dự án ODA của Việt Nam dành cho Lào theo từng giai đoạn

- Thu thập thông tin môi trường đầu tư, tìm hiểu dự án, phổ biến danh mục dự án thu hút đầu tư nước ngoài của Lào

- Thẩm định hồ sơ, kiến nghị cấp phép đầu tư cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Lào, Căm Pu Chia và Thái Lan

2. Xúc tiến hợp tác quốc tế về đầu tư, đề xuất ký kết các Hiệp định, Hiệp ước về xúc tiến đầu tư giữa Việt Nam và các nước Đông Nam Á

3. Hướng dẫn, hỗ trợ nhà đầu tư thực hiện dự án đầu tư và giải quyết những vướng mắc, yêu cầu của nhà đầu tư trong suốt quá trình đầu tư như:

- Hướng dẫn doanh nghiệp thực hiện thủ tục OFDI ở Lào
- Chủ động đề nghị doanh nghiệp điều chỉnh, sửa đổi hồ sơ nếu chưa phù hợp các quy định hiện hành về đăng ký đầu tư, điều chỉnh giấy phép đầu tư
- Hỗ trợ và tư vấn pháp lý, tư vấn lựa chọn ngành nghề đầu tư cho doanh nghiệp

4. Phổ biến, phân tích và làm rõ sự cần thiết phải thực hiện OFDI sang Lào đối với doanh nghiệp, Nhà nước Việt Nam để các cán bộ Nhà nước và doanh nghiệp nhận thức đúng trong hỗ trợ hoạt động phát triển OFDI.

5. Đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ, công chức nhà nước các cấp trong hoạt động OFDI với các nước Đông Nam Á:

- Đào tạo về chuyên môn: Sử dụng tin học vào quản lý nhà nước và cập nhật, phân tích, báo cáo các vấn đề liên quan đến đầu tư ra nước ngoài như ứng dụng thành thạo Hải Quan điện tử, sử dụng tốt các phần mềm chuyên dụng, các máy móc thiết bị kiểm tra quá trình thông quan ở cửa khẩu.

- Cập nhật kiến thức về pháp luật: Hàng tuần phải tổ chức cho cán bộ học tập các văn bản, quy định pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư CN ra nước ngoài, hoạt động xuất nhập khẩu.

Về dài hạn, cơ cấu tổ chức và các chức năng, nhiệm vụ trên có thể được điều chỉnh căn cứ vào tình hình thực tế.

Giải pháp này có thể được thực hiện một cách dễ dàng, không cần có điều kiện đặc biệt nào. Hiện các hồ sơ, tài liệu có liên quan đang được lưu trữ một cách phân tán ở nhiều bộ phận thuộc Bộ. Khi có quyết định thành lập Ban, chúng sẽ là cơ sở ban đầu để Ban hoạt động.

### *3.3.2.2 Tăng cường kiểm soát hoạt động đầu tư đối với doanh nghiệp*

Nhằm thực hiện đầu tư đúng định hướng của Nhà nước Việt Nam nhất thiết phải tăng cường kiểm soát đầu tư của cơ quan Nhà nước liên quan. Các nội dung kiểm soát bao gồm:

Kiểm soát hoạt động đầu tư: Cơ quan cấp phép cho doanh nghiệp OFDI phải kiểm tra kết quả thực hiện đầu tư của doanh nghiệp định kỳ. Các nội dung đánh giá dự án, thực hiện thống nhất theo mẫu biểu để doanh nghiệp chủ động báo cáo cơ quan chức năng.

Hàng năm cơ quan quản lý hoạt động OFDI (Ban quản lý đầu tư Đông Nam Á) cần kiểm tra các dự án OFDI của doanh nghiệp theo các nội dung:

- Tiến độ thực hiện đầu tư của dự án so với tiến độ đăng ký với cơ quan quản lý OFDI của Nhà nước Việt Nam

- Kiểm tra, đánh giá công tác báo cáo triển khai dự án của doanh nghiệp với cơ quan quản lý hoạt động OFDI xem có đúng quy định không, có hạn chế, yếu kém gì, ....

- Số dự án OFDI của doanh nghiệp Việt Nam chưa đăng ký, xin phép đầu tư ở Lào; số dự án đã đăng ký nhưng chưa thực hiện đầu tư; số dự án đăng ký đầu tư nhưng thực hiện không đúng các nội dung đã đăng ký; số dự án không thực hiện đầu tư nhưng không báo cáo cơ quan quản lý hoạt động OFDI của Việt Nam. Phát hiện và đánh giá nguyên nhân của những sai lệch, yếu kém.

- Kiểm tra, đánh giá những thuận lợi, khó khăn của hoạt động OFDI trên đất bạn Lào, những đề xuất của doanh nghiệp Việt Nam nhằm hoàn thiện quản lý Nhà nước trong hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào.

- Kiểm tra đánh giá hiệu quả kinh tế và đóng góp của các dự án OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào. So sánh các chỉ tiêu kinh tế, xã hội thực tế của dự án so với chỉ tiêu dự kiến. Tổng hợp các dự án kiểm tra để đánh giá triển vọng và cơ hội đầu tư vào từng thị trường nhất định.

- Khi kiểm tra các dự án OFDI của doanh nghiệp, nếu phát hiện vi phạm các nội dung về đăng ký kinh doanh, ngành nghề kinh doanh, báo cáo dự án, trích nộp thuế, các loại phí theo quy định của Nhà nước Việt Nam, nhất thiết phải xử phạt doanh nghiệp đầu tư theo luật định.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* FIA, các cơ quan của các Bộ, Ngành liên quan lập kế hoạch, nội dung, chương trình kiểm tra, đánh giá hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam hàng năm, phê duyệt để thực hiện.

### *3.3.2.3 Tăng cường hợp tác toàn diện giữa Nhà nước Việt Nam với Nhà nước Lào*

Để khuyến khích đầu tư, những năm qua Việt Nam đã ký kết nhiều văn bản hợp tác với Nhà nước Lào. Trong điều kiện hiện nay, để tiếp tục khuyến khích hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào, việc cần thiết là Nhà nước Việt Nam tăng cường hợp tác toàn diện với Nhà nước Lào. Mục tiêu đặt ra là đảm bảo đôi bên cùng có lợi, tôn trọng chủ quyền lãnh thổ của nhau và cùng thúc đẩy phát triển kinh tế 2 nước. Việc hợp tác toàn diện được thực hiện trên nhiều lĩnh vực như hợp tác về đầu tư, hợp tác về lao động, hợp tác về xuất nhập cảnh, đầu tư khu vực miễn thuế vùng biên giới Việt Nam và Lào, hợp tác về khoa học, văn hóa và các lĩnh vực khác. Tuy nhiên, nội dung chính cần tập trung vào các lĩnh vực sau:

*Hợp tác về đầu tư:* Trong các hiệp định thường niên giữa Việt Nam và Lào cần bổ sung thêm danh mục các dự án ưu đãi cho doanh nghiệp Việt Nam đầu tư tại Lào; các nhóm ngành ưu đãi đầu tư đối với các doanh nghiệp Việt Nam theo từng năm. Hai bên trên cơ sở nội dung Hiệp định, ban hành các văn bản hướng dẫn để cụ thể hóa các chỉ tiêu, giao cho cơ quan chức năng đơn đốc thực hiện. Trong hoạt động hợp tác về đầu tư, Nhà nước Việt Nam nghiên cứu và dành cho doanh nghiệp Lào đầu tư ở Việt Nam những dự án doanh nghiệp Lào đang có lợi thế, cần thiết cho quá trình phát triển kinh tế Lào như vận tải biển, xây dựng đường sắt giữa Việt Nam và Lào...

*Hợp tác về đào tạo nhân lực, quản lý lao động:* Trên thực tế, sự hợp tác giữa 2 nước trên lĩnh vực này đã được triển khai, nay chỉ cần điều chỉnh theo hướng tạo thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp Việt Nam, tăng cường hợp tác về đào tạo lao động giữa 2 nước, tăng chỉ tiêu cán bộ, công nhân Việt Nam đào tạo cho Lào và Lào đào tạo cho Việt Nam hàng năm, thỏa thuận với Nhà nước Lào điều chỉnh tỷ lệ lao động Việt Nam được phép làm việc trong dự án đầu tư của Việt Nam tại Lào lên 30% đối với lao động phổ thông và 50% đối với lao động kỹ thuật cho phù hợp. Định kỳ hàng năm, Bộ Lao động-Thương binh-Xã hội Việt Nam và Bộ lao động và phúc lợi xã hội Lào tổ chức hội thảo giải quyết vướng mắc về lao động. Hiệp định về hợp tác lao động tại Lào của doanh nghiệp Việt Nam cũng cần được bổ sung, sửa đổi, đặc biệt là về lao động tại các dự án đầu tư, các dự án hợp tác giữa 2 chính phủ, dự án liên doanh giữa các địa phương Lào và doanh nghiệp Việt Nam.

*Hợp tác về phát triển văn hóa, khoa học và kỹ thuật:* Chuyển giao một số công nghệ Việt Nam có lợi thế theo các dự án ODA, xây dựng các trung tâm văn hóa cộng đồng Việt Nam để quảng bá văn hóa Việt Nam ở Lào, từ đó tăng cường sự hòa hợp giữa người Việt với cộng đồng dân cư bản địa nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn trong hợp tác kinh tế giữa các cộng đồng. Thỏa

thuận chuyển giao một số công nghệ cần thiết cho phát triển kinh tế Lào trên cơ sở nhu cầu và khả năng của 2 bên, trước mắt là chuyển giao công nghệ lai tạo giống trong nông nghiệp, lâm nghiệp; kỹ thuật phát triển và nuôi trồng thủy hải sản, công nghệ bảo quản SP nông, lâm nghiệp.

*Hợp tác về quân sự, an ninh:* Ký kết và thúc đẩy thực hiện hợp tác song phương về chống buôn bán ma túy giữa biên giới Việt Nam và Lào, thực hiện các thỏa thuận giữa 2 chính phủ về bảo đảm tuyến biên giới Việt Lào phát triển và ổn định. Tiếp tục thực hiện các dự án đầu tư vào tuyến biên giới Việt Lào theo kế hoạch, tạo điều kiện tiếp cận cơ hội đầu tư vào khu vực này cho các doanh nghiệp Việt Nam khi đàm phán cấp vốn ODA của chính phủ Việt Nam cho Lào.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Thủ tướng Chính phủ giao nhiệm vụ cho Bộ Ngoại giao chủ trì, phối hợp với Bộ kế hoạch và Đầu tư, các cơ quan liên quan chuẩn bị nội dung đàm phán với Nhà nước Lào, xây dựng kế hoạch hợp tác cụ thể để thống nhất với Nhà nước Lào. Nội dung hợp tác đưa vào Hiệp định thường niên để thực hiện. Thực hiện những nội dung hợp tác này, ngoài ngân sách Nhà nước, cần có biện pháp và chính sách, nhất là chính sách kinh tế, để huy động sự tham gia tích cực của các doanh nghiệp, đặc biệt là sự tham gia về tài chính.

#### *3.3.2.4 Tiếp tục đẩy mạnh đầu tư hệ thống đường giao thông, khu vực mậu dịch tự do vùng biên giới Việt Lào*

*Về hệ thống đường giao thông:* Do đặc điểm vị trí nên phần lớn máy móc thiết bị, các loại nguyên vật liệu và sản phẩm của dự án đầu tư tại Lào đều được vận chuyển bằng đường bộ giữa Việt Nam và Lào. Bởi vậy, khi Nhà nước Việt Nam đầu tư hoàn thiện hệ thống hạ tầng giao thông khu vực biên giới Lào và Việt Nam sẽ là cầu nối tích cực thúc đẩy hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam. Phương án phát triển hệ thống giao thông theo

hướng: Đầu tư đồng bộ, mở rộng làn đường, tăng tải trọng mặt đường các đường nối cửa khẩu quốc tế Việt Nam và Lào từ Bắc vào Nam.

Mở thêm một số tuyến đường và nâng cấp cửa khẩu để rút ngắn khoảng cách đi từ Việt Nam sang Lào như cửa khẩu Thanh Thủy ở Nghệ An, cửa khẩu Ka roong ở Quảng Bình, cửa khẩu La lay ở Quảng Trị. Từng bước nâng cấp các cung đường nối liền các cửa khẩu mới mở này để người lao động, doanh nghiệp, hàng hóa, vật tư, thiết bị thuận tiện trong đi lại thực hiện dự án đầu tư.

*Đầu tư các khu vực mậu dịch tự do:* Các cửa khẩu trọng điểm như cửa khẩu Cầu Treo (Hà Tĩnh); cửa khẩu Cha Lo (Quảng Bình), cửa khẩu Lao Bảo (Quảng Trị), cửa khẩu Bờ Y (Kon tum), Nhà nước nghiên cứu để ban hành chiến lược đầu tư phát triển các khu vực mậu dịch tự do để thu hút doanh nghiệp hai nước kinh doanh, giới thiệu sản phẩm. Ngoài ra, để khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh ở khu vực mậu dịch tự do, Nhà nước cần quy định thuế suất theo hướng ưu đãi hơn, nghiên cứu miễn tiền thuê đất xây văn phòng nhằm khuyến khích doanh nghiệp đầu tư, phát triển kinh doanh.

Ngoài đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, phát triển khu vực mậu dịch tự do là việc Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp Bru chính viễn thông, công ty điện lực, công ty cấp nước đầu tư phát triển hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống điện, nước khu vực biên giới Việt Lào cũng là những giải pháp thiết thực để cung ứng các dịch vụ cho các doanh nghiệp thực hiện OFDI ở Lào.

*Điều kiện thực hiện giải pháp:* Các ban quản lý khu kinh tế cửa khẩu đề xuất cơ quan chức năng danh mục công trình đầu tư, xây dựng dự án đầu tư khu vực mậu dịch tự do trình phê duyệt để bố trí nguồn vốn, phê duyệt cơ chế hoạt động ưu đãi tại khu vực mậu dịch tự do để thu hút doanh nghiệp đầu tư. Để giải quyết vấn đề vốn cho các công trình cơ sở hạ tầng biên giới trong điều



kiện cả 2 nước đều gặp khó khăn và có tiềm lực tài chính hạn chế, Chính phủ 2 nước Việt Nam và Lào nhất thiết phải phối hợp chặt chẽ (trước hết là về chiến lược, sau đó trong các kế hoạch cụ thể) trong việc thu hút vốn của bên thứ 3 và kêu gọi hỗ trợ vốn ODA để phát triển cơ sở hạ tầng vùng biên giới.

### *3.3.2.5 Hình thành và phát triển hệ thống ngân hàng cung cấp dịch vụ hỗ trợ OFDI ở Lào*

#### *a. Ngân hàng Việt Nam cho vay vốn thực hiện OFDI*

Mục đích cho vay là đảm bảo nguồn vốn đầu tư phát triển doanh nghiệp Việt Nam ở Lào và đảm bảo trả nợ vay cho ngân hàng đúng hạn.

Điều kiện để vay vốn thực hiện đầu tư ở Lào là doanh nghiệp chủ dự án phải có trụ sở và tài sản hợp pháp thế chấp ở Việt Nam, dùng tài sản ở Việt Nam để bảo lãnh cho nguồn vốn vay đầu tư OFDI ở Lào. Khi đó:

- NHNN, căn cứ các quy định của Chính phủ để ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể hoạt động cho vay thực hiện OFDI; trong đó nêu rõ yêu cầu các hồ sơ đối với doanh nghiệp vay vốn thực hiện OFDI và danh mục các ngân hàng thương mại được cho vay vốn OFDI.

- Doanh nghiệp vay vốn: Phải đảm bảo được các yêu cầu về hồ sơ vay vốn, có tài sản thế chấp hợp pháp, có ngành nghề đầu tư, kinh doanh ở Lào phù hợp với chiến lược phát triển đầu tư của Nhà nước Việt Nam

- Ngân hàng cho vay: Có năng lực về cán bộ, nhân sự để thẩm định và đi thực tế khảo sát dự án. Tuân thủ nguyên tắc, quy chế cho vay vốn của tổ chức tín dụng và thường xuyên giám sát chặt chẽ hoạt động cho vay vốn OFDI. Ngân hàng tổ chức thẩm định dự án đầu tư mới và đầu tư mở rộng chặt chẽ. Định kỳ các ngân hàng cho vay phải đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của dự án; Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp vay vốn khi đã nhất trí về chủ trương, giải ngân theo kế hoạch đầu tư của từng dự án đã cam kết.

#### *b. Khuyến khích ngân hàng trong nước mở chi nhánh ở Lào*

Đây là hình thức thuận lợi cho hoạt động cho vay của doanh nghiệp để thực hiện OFDI vì doanh nghiệp cho vay và doanh nghiệp đi vay dễ tiếp cận được dự án, hiểu biết về dự án và thuận lợi trong kiểm tra dự án. Việc đầu tư sang Lào trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng tài chính để phát triển OFDI trong lĩnh vực CN là cần thiết và nhằm gia tăng, phát triển thị trường, khách hàng của các tổ chức Ngân hàng trong nước.

Để đảm bảo hiệu quả cho vay, hỗ trợ tốt nhiệm vụ phát triển OFDI của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào, có thể thực hiện phương thức sau:

Ngân hàng thương mại chủ động nghiên cứu phân tích môi trường đầu tư ở Lào để xác định khách hàng mục tiêu; xin phép cơ quan chức năng đầu tư sang Lào theo quy định, đảm bảo chiến lược dài hạn. Trước khi đầu tư phải xác định mục tiêu kinh doanh trên từng địa bàn cụ thể là phục vụ khách hàng, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của khách hàng. Quan điểm đầu tư là phát triển tín dụng bền vững và tăng hiệu quả của Ngân hàng, phát triển thị trường mới, xây dựng hệ thống đối tác là các doanh nghiệp có tiềm lực, thực hiện đúng cam kết cấp và sử dụng tín dụng đúng mục đích. Trụ sở và các chi nhánh phải đảm bảo vị trí địa điểm là ở các khu vực trung tâm kinh tế lớn của Lào. Trước hết, ngân hàng ưu tiên thành lập các văn phòng tại Viêng Chăn và Pakse vì các doanh nghiệp CN Việt Nam tập trung phần lớn ở 2 khu vực này.

NHNN ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể về điều kiện để được mở chi nhánh Ngân hàng Việt Nam ở Lào, quy định rõ quy mô đầu tư tối thiểu của ngân hàng để hạn chế đầu tư nhỏ lẻ ở Lào. Khuyến khích các ngân hàng đầu tư ở Lào đến năm 2015 phải đạt trên 50 triệu USD/chi nhánh.

Đề xuất trong 5 năm đầu, Nhà nước Việt Nam cần xem xét miễn thuế thu nhập cho chi nhánh Ngân hàng Việt Nam đầu tư ở Lào, 5 năm tiếp theo chỉ thu thuế với mức thuế suất bằng 50% số thuế phải nộp ở Việt Nam, sau đó mới thu thuế theo quy định của pháp luật hiện hành.

*c. Hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp OFDI Việt Nam vay vốn đầu tư ở Lào*

Mục đích: Nhằm giảm chi phí đầu tư dự án, hỗ trợ lãi suất để doanh nghiệp đầu tư vào các dự án có tác động lớn đến phát triển kinh tế Việt Nam hoặc tạo ổn định chính trị tuyến biên giới Việt Nam – Lào.

Đối tượng được hỗ trợ lãi suất là các dự án có vay vốn đầu tư ở Lào và thuộc danh mục được Chính phủ Việt Nam quyết định hỗ trợ lãi suất đầu tư hoặc các dự án được Việt Nam và Lào thống nhất hỗ trợ lãi suất trong Hiệp định thường niên về phát triển đầu tư cho doanh nghiệp Việt Nam. Hoạt động hỗ trợ lãi suất nằm trong tổng thể các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp để phát triển OFDI vào các dự án có tỷ lệ nội hoàn (IRR) thấp nhưng hiệu quả kinh tế xã hội đối với Việt Nam cao. FIA đề xuất các nhóm ngành hoặc dự án cụ thể được hỗ trợ lãi suất khi đầu tư sang Lào để khuyến khích phát triển trong từng giai đoạn. Tuy nhiên trong giai đoạn 2011-2020, Nhà nước Việt Nam tập trung hỗ trợ cho các dự án sản xuất điện để xuất khẩu về Việt Nam, dự án khai thác khoáng sản, dự án xây dựng nhà máy chế biến mủ cao su khu vực biên giới giáp ranh với Việt Nam.

Hoạt động hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp OFDI Việt Nam đề xuất như sau:

1. Nhà nước ban hành văn bản quy định chủ trương, chính sách về hỗ trợ lãi suất đầu tư (về mức lãi suất hỗ trợ, tổng tiền hỗ trợ cho từng giai đoạn).

2. NHNN giao nhiệm vụ giám sát, thực hiện hỗ trợ lãi suất đầu tư cho 1 ngân hàng thương mại Việt Nam.

3. Ngân hàng thương mại Việt Nam làm việc với ngân hàng thương mại Lào để triển khai chủ trương (Ngân hàng thương mại Lào phải là Ngân hàng của Việt Nam đầu tư sang Lào) thống nhất về mục tiêu, các nội dung cần thực hiện và trách nhiệm, nghĩa vụ cũng như quyền lợi của các bên.

4. Thực hiện hỗ trợ lãi suất dưới sự giám sát hỗ trợ lãi suất của NHNN.

5. Điều chỉnh các cam kết, đánh giá quá trình thực hiện chương trình, rút kinh nghiệm, đề xuất các giải pháp đối với nhà nước Việt Nam để việc hỗ trợ lãi suất đạt mục đích.

Nguồn vốn dành cho hỗ trợ lãi suất được trích ra từ nguồn ngân sách nhà nước (có thể là nguồn ODA hỗ trợ cho Lào), được chính phủ phê duyệt tương ứng với mục tiêu từng thời kỳ. Nguồn vốn này giao cho Bộ tài chính quản lý và phê duyệt chỉ tiêu hỗ trợ lãi suất cho từng ngành/dự án cụ thể.

*d. Điều kiện thực hiện giải pháp:*

Chính phủ cần ban hành Nghị định quy định cho vay vốn thực hiện OFDI của ngân hàng Việt Nam; quy định bảo lãnh, hỗ trợ lãi suất cho vay thực hiện OFDI. NHNN, Bộ tài chính ban hành các Thông tư hướng dẫn thực hiện. Hằng năm, Chính phủ đề nghị Quốc hội phê duyệt dự toán ngân sách số tiền hỗ trợ lãi suất các ngành/dự án OFDI tại Lào để các cơ quan liên quan tổ chức thông báo, thực hiện, theo dõi.

**Kết luận chương 3:**

Môi trường kinh doanh ở Lào đang thay đổi nhanh nhưng không tách rời bối cảnh kinh tế khu vực và thế giới. Cùng với đó là xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và đầu tư tiếp tục diễn ra mạnh mẽ, dòng vốn OFDI của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào được dự báo tiếp tục đà tăng trưởng nhanh. Dự kiến, đến năm 2020, tiềm năng thu hút đầu tư và cơ hội cho đầu tư vào lĩnh vực CN ở Lào cho các doanh nghiệp Việt Nam còn rất đa dạng nhất là đối với nhóm ngành thủy điện, khai thác và chế biến khoáng sản. Bởi vậy Nhà nước và doanh nghiệp Việt Nam cần tập trung nguồn lực đầu tư vào các nhóm ngành này.

Để thực hiện đạt các mục tiêu đầu tư thì việc xác định rõ quan điểm trong hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào là cần thiết. Quan điểm cụ thể khi thực hiện đầu tư vào Lào là phải có hệ thống

pháp luật rõ ràng, đồng bộ, nhất quán; duy trì ổn định kinh tế vĩ mô trong nước, ổn định chính trị và giữ giá đồng tiền Việt Nam, quản lý tốt hoạt động OFDI của doanh nghiệp theo quy định hiện hành.

Các giải pháp đề xuất phát triển OFDI của DN Việt Nam vào lĩnh vực CN ở Lào đã tập trung vào 2 nhóm chính đó là: các giải pháp của doanh nghiệp Việt Nam và các giải pháp của Nhà nước Việt Nam. Trong đó:

Giải pháp của doanh nghiệp Việt Nam tập trung vào: Xây dựng chiến lược cấp doanh nghiệp đối với OFDI ở Lào nhằm tăng hiệu quả đầu tư dự án, lựa chọn nhóm ngành đầu tư tối ưu. Tăng chất lượng lao động, chất lượng quản lý dự án của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào. Mở rộng quan hệ liên kết và hợp tác giữa các doanh nghiệp để khắc phục những yếu kém trong đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam.

Giải pháp của Nhà nước Việt Nam tập trung vào: Ban hành 1 Nghị định quy định đầu tư vào Lào của doanh nghiệp Việt Nam nhằm quản lý thống nhất hoạt động đầu tư của doanh nghiệp trong một địa bàn đầu tư trọng điểm. Thành lập Ban quản lý hoạt động OFDI Đông Nam Á trực thuộc FIA để quản lý OFDI mang tính chuyên sâu và hiệu quả hơn. Hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp OFDI Việt Nam vay vốn đầu tư ở Lào đối với các dự án như thủy điện, chế biến mủ cao su, khai thác khoáng sản vùng biên giới Việt Lào.

Các giải pháp đề xuất trên sẽ khắc phục những điểm yếu, tăng cường điểm mạnh, góp phần phát triển bền vững hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào đến năm 2020.

## KẾT LUẬN

Thực tiễn cho thấy giai đoạn 2005-2010, hoạt động đầu tư ở Lào của doanh nghiệp Việt Nam đã diễn ra mạnh mẽ. Dự báo những năm tới đây, doanh nghiệp Việt Nam sẽ tiếp tục đầu tư mạnh hơn vào lĩnh vực CN ở Lào nhằm tận dụng những lợi thế sẵn có. Để đón đầu và hỗ trợ cho xu thế tất yếu đó, nghiên cứu sinh nhận thấy việc đề xuất những giải pháp tổng thể, toàn diện từ phía doanh nghiệp và phía quản lý Nhà nước để phát triển OFDI vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào là cấp thiết hiện nay.

Những đóng góp chính trong luận án có thể tóm lược như sau:

- Hệ thống hoá những vấn đề về lý luận trong OFDI, nghiên cứu những yếu tố tác động đến phát triển OFDI của Việt Nam vào Lào.
- Phân tích thực trạng phát triển đầu tư của Việt Nam vào lĩnh vực CN Lào giai đoạn 2005-2010, đồng thời chỉ ra những ưu điểm và tồn tại của nó.
- Đề xuất những giải pháp mang tính chiến lược và hệ thống nhằm phát triển OFDI vào lĩnh vực CN ở Lào giai đoạn 2011-2020.

*Kiến nghị nghiên cứu tiếp theo:* Mặc dù luận án đã nghiên cứu hoạt động OFDI của doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực CN ở Lào. Tuy nhiên, nghiên cứu hiệu quả kinh tế mang lại của các dự án chưa sâu; nghiên cứu hoạt động OFDI trong lĩnh vực nông-lâm nghiệp, dịch vụ tại Lào chưa được đề cập tới. Do đó các nghiên cứu tiếp theo có thể tập trung và làm rõ các vấn đề chưa được đi sâu, chưa được đề xuất trong nghiên cứu này.

Trên đây là những kết quả nghiên cứu của luận án nhằm phát triển OFDI của các doanh nghiệp vào lĩnh vực CN ở Lào. Những giải pháp đề xuất sẽ góp phần thiết thực vào phát triển đầu tư sang Lào trong lĩnh vực CN đến 2020./.

-----

## DANH MỤC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ

1. Nguyễn Văn An (2007), “Hoàn thiện quản lý Nhà nước trong đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam”, *Tạp chí Công nghiệp*, (3), tr.23-25.
2. Nguyễn Văn An (2007), “Bàn về khả năng cạnh tranh của DN Công nghiệp Việt Nam hiện nay”, *Tạp chí Ngoại thương*, (4), tr.11-12.
3. Nguyễn Văn An (2008), “Kinh nghiệm hoạt động JETRO và JBIC để phát triển đầu tư Nhật Bản vào Công nghiệp Thái Lan và gợi ý vận dụng cho Việt Nam”, *Tạp chí Kinh tế Châu Á- Thái Bình Dương*, (243+244), tr.30-35.
4. Nguyễn Văn An (2009), “Đầu tư công nghiệp của DN Việt Nam vào Lào: Thực trạng và những vấn đề đặt ra”, *Tạp chí Nhà quản lý*, (70), tr.39-41.
5. Nguyễn Văn An (2009), “Giải pháp phát triển đầu tư của DN Việt Nam vào lĩnh vực công nghiệp CHDCND Lào”, *Tạp chí Nhà quản lý*, (71), tr.57-59.
6. Nguyễn Văn An (2009), “Nâng cao năng lực cạnh tranh của các Doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam ở CHDCND Lào”, *Tạp chí Nhà quản lý*, (76), tr.54-56.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### I. Tiếng Việt

1. Bộ Tài chính (2002), *Thông tư số 97/2002/TT-BTC ngày 24 tháng 10 năm 2002 hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế đối với doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài.*
2. Chính phủ (1999), *Nghị định số 22/1999/NĐ-CP ngày 14 tháng 4 năm 1999 quy định về đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam.*
3. Chính phủ (2006), *Nghị định số 78/2006/NĐ-CP ngày 9 tháng 8 năm 2006 của Thủ tướng chính phủ quy định về đầu tư ra nước ngoài.*
4. Cục đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2009), *Báo cáo về đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam sang Lào.*
5. Cục đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2011) *Số liệu thống kê dự án đầu tư tại Lào từ 1993-2010.*
6. GS.TS Đỗ Đức Bình, PGS.TS Nguyễn Thường Lạng (2008), *Giáo trình kinh tế quốc tế*, Nhà xuất bản đại học kinh tế quốc dân, Hà nội.
7. Đảng cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
8. GS.TS Nguyễn Thị Hường (2003), *Giáo trình kinh doanh quốc tế*, tập 1 , NXB Lao động- Xã hội, Hà Nội.
9. PGS.TS Trần Quang Lâm, TS An Như Hải (2006), *Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam hiện nay*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
10. PGS.TS Đào Thị Phương Liên (2011), “*Đẩy mạnh đầu tư trực tiếp của Việt Nam sang CHDCND Lào*”, *Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc tế “Phát triển kinh tế xã hội Việt Nam và Lào giai đoạn 2011-2020”*, tập 2, trang 193-212.
11. Nick Freeman, Nguyễn Văn Làn (2006), *Quản trị doanh nghiệp tại Việt Nam Bước đầu của một chặng đường dài*, Công ty tài chính Quốc tế (IFC), Hà Nội.
12. PGS.TS Nguyễn Bạch Nguyệt, TS Từ Quang Phương (2007), *Giáo trình kinh tế đầu tư*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà nội.



13. TS Phùng Xuân Nhạ (2001), *Đầu tư quốc tế*, NXB Đại học quốc gia, Hà Nội.
14. TS. Hà Thị Ngọc Oanh (2006), *Đầu tư quốc tế và chuyển giao công nghệ tại Việt Nam*, NXB Lao động xã hội, Hà Nội.
15. GS.TS Nguyễn Đình Phan, Nguyễn Kế Tuấn (2007), *Kinh tế và quản lý công nghiệp*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
16. Phonesay Vilaysack (2010), *Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào nước Cộng hòa dân chủ Nhân dân Lào*, Luận án tiến sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
17. PGS.TS Đinh Trọng Thịnh (2006), *Thúc đẩy doanh nghiệp Việt Nam đầu tư trực tiếp ra nước ngoài*, NXB Tài chính, Hà nội.
18. TS Trương Đoàn Thê (2004), *Hoàn thiện quản lý nhà nước các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Hà Nội*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
19. Thông đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Quy định số 845/2004/QĐ-NHNN ngày 8 tháng 7 năm 2004*.
20. Thủ tướng Chính phủ, Quyết định số 236/QĐ-TTg ngày 20/2/2009 của Thủ tướng chính phủ phê duyệt đề án “*Thúc đẩy đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài*”.
21. PGS.TS Vũ Đình Tích (2009), “Cần có cơ chế, chính sách ưu đãi đầu tư đặc biệt vào tam giác phát triển Việt Nam – Lào – Campuchia”, *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, (17), tr. 24-26.
22. GS.TS Đỗ Hoàng Toàn, PGS.TS Mai Văn Bru (2005), *Giáo trình quản lý Nhà nước về kinh tế*, Nhà xuất bản lao động xã hội, Hà Nội.
23. Trường đại học Kinh tế quốc dân (1998), *Kinh tế chính trị Mác-Lê Nin*, tập 1, Nhà xuất bản giáo dục, Hà Nội.
24. Viện chiến lược, Bộ kế hoạch và đầu tư, *Bối cảnh kinh tế quốc tế và khu vực* (truy cập tháng 6/2011 tại <http://www.mpi.gov.vn>)
25. VILACAED (2008), *Bài giảng lớp tập huấn về cơ chế chính sách đầu tư vào Lào*

26. VILACAED (2010), “Một số nét trong phát triển KT-XH Lào và đầu tư của Việt Nam tại Lào”, *Tạp chí Hợp tác và phát triển*, (2), tr.15-16.
27. VILACAED (2009), *Văn bản hướng dẫn hợp tác kinh tế đầu tư thương mại hiện hành Việt Nam – Lào*, Doanh nghiệp tư nhân Thái Phước, Hà Nội.
28. Vneconomy.vn “*Xung quanh Hiệp định Đối tác kinh tế Nhật-Thái*” (Truy cập tháng 5/2010 tại: <http://vneconomy.vn/71099P0C99/xung-quanh-hiep-dinh-doi-tac-kinh-te-nhatthai.htm>)
29. [www.ttnn.com.vn](http://www.ttnn.com.vn) “*Tham khảo tiềm năng một số tài nguyên, khoáng sản của Lào*” (Truy cập tháng 9/2011 tại [www.ttnn.com.vn/nuoc-lanh-tho/135/tai-lieu/22990/tham-khao-tiem-nang-mot-so-tai-nguyen-khoang-san-cua-lao.aspx](http://www.ttnn.com.vn/nuoc-lanh-tho/135/tai-lieu/22990/tham-khao-tiem-nang-mot-so-tai-nguyen-khoang-san-cua-lao.aspx))

## II. Tiếng Anh

30. Anant R.Negandhi & Manuel G Serapio (1992), *Research in international business and international relations*, Vol 5, New York.
31. Asian Development Bank (2009), *Key Indicators for Asia and the Pacific 2008*, 39th Edition, Manila.
32. Asian Development Bank (2009), *Key Indicators for Asia and the Pacific 2009*, 40th Edition, Manila.
33. Burton S. Kaliski (2007), *Encyclopedia of Business and Finance*, Second Edition, Macmillan, New York.
34. Casson, M. (1987), *The Firm and the Market: Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*, Oxford: Blackwell.
35. Cantwell, J. (1991), *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, New York.
36. Daisuke Hiratsuka (2007), *Japan's Outward FDI in Globalization*, Tokyo.
37. Department of Energy Promotion & Development, Ministry of Energy and Mines (2009), *Electric Power Plan in Laos October\_09*, (available at [www.poweringprogress.org](http://www.poweringprogress.org) on 9/2009).
38. ICEM (2003), *Lao people's Democratic Republic national report on protected Areas and development*, Kimdo Design, Ha noi.

39. JBIC Review No 19th (2007), *Survey Report on Overseas Bussiness Operations by Japanese Manufacturing Companies*, Tokyo.
40. JBIC Review No 20<sup>th</sup> (2008), *Survey Report on Overseas Bussiness Operations by Japanese Manufacturing Companies*, Tokyo.
41. JBIC Review No 11st (2002), *The expansion of Western Auto Parts Manufacturers into Thailand and Responses by Japanese Auto Parts Manufacturers*
42. Jian-Ye Wang (2007), IMF Working Paper, *What drivers China's Growing Role in Africa?*
43. John H Dunning (1993), *The theory of transnational Corporation*, Vol.1
44. Kojima Kiyoshe (1978), *Direct Foreign Investment*, New York
45. Hans C. Blomqvist (2002), *Extending the second wing: The outward direct investment of Singapore*, University of Vaasa, Department of Economics, Working Papers 3.
46. Ministry of Commerce of China (2007), *2006 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*, Beijing.
47. Michal Meidan (2006), "China's Africa policy: Business now, politics later", *Asian perspective*, 4(30).
48. OECD (2008), *Investment Policy Review of China: Encouraging Responsible Business Conduct*, Paris.
49. Ping Deng (2004), "Outward investment by Chinese MNCs: Motivations and implications", *Business Horizons*, (47).
50. Singapore department of Statstics (2008), *Singapore's Investment Abroad 2006* (availble at [www.singstat.gov.sg](http://www.singstat.gov.sg)).
51. Singapore department of Statstics (2009), *Singapore's Investment Abroad 2007* (availble at [www.singstat.gov.sg](http://www.singstat.gov.sg)).
52. Stephen Herbert Hymer (1960), *The International Operations of National Firms, a study of direct Foreign Investment*. Massachusetts.
53. Taylor, Ian (1998), "China's Foreign Policy Towards Africa in the 1990s", *Journal of Modern African Studies*, 3(36).

54. UNCTAD (2006), *Transnational Corporations*, Vol. 15, No. 2, New York and Geneva.
55. UNCTAD (2005), *Internationalization of Developing-Country Enterprises through Outward Foreign Direct Investment*, Geneva.
56. UNCTAD (2006), *World Investment Report, FDI from Developing and Transition Economies: Implication for development*, New York and Geneva.
57. UNCTAD (2007), *World Investment Report: Transition Corporations, Extractive Industries and Development*, New York and Geneva.
58. UNDP (2007), *Asian Foreign Direct Investment in Africa*, New York and Geneva.
59. Vernon Raymond (1966), “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 2(80).
60. Wikipedia (2009), *Economy of Laos* (available at [http://en.wikipedia.org/wiki/Economy\\_of\\_Laos](http://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Laos)).
61. WWF (2007), *Re-think China’s outward investment flows* (Full report available at [http://assets.panda.org/downloads/wwf\\_re\\_think\\_chinese\\_outward\\_investment.pdf](http://assets.panda.org/downloads/wwf_re_think_chinese_outward_investment.pdf))
62. [www.jetro.go.jp/en/jetro/activities/overseas/](http://www.jetro.go.jp/en/jetro/activities/overseas/)
63. [www.jetro.go.jp/thailand/](http://www.jetro.go.jp/thailand/)
64. [www.jetro.go.jp/thailand/e\\_activity/service.html](http://www.jetro.go.jp/thailand/e_activity/service.html)
65. [www.business-in-asia.com/laos/fdi\\_in\\_laos.html](http://www.business-in-asia.com/laos/fdi_in_laos.html)
66. [//unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88](http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88)

## PHỤ LỤC

### **Phụ lục 1: DỰ ÁN THÀNH CÔNG VỀ KHAI THÁC THẠCH CAO TẠI LÀO CỦA TỔNG CÔNG TY HỢP TÁC KINH TẾ**

Tên dự án : Dự án Khai thác thạch cao

Năm cấp phép dự án : 2005

Tổng vốn đăng ký đầu tư : 983.220 USD

Ngành nghề đầu tư : Khai thác thạch cao xuất khẩu

Địa điểm đầu tư : Bản Na Đôn, Huyện Thà Khẹt, Tỉnh Khăm Muộn,  
CHDCND Lào

Đòi dự án: Hợp đồng đầu tư ký 30 năm với Nhà nước Lào

Năm 2003, Công ty Hợp tác kinh tế (công ty mẹ) thực hiện chủ trương đầu tư phát triển khai thác nguyên liệu phục vụ ở Lào nhằm phục vụ SX ở Việt Nam. Khi đó hội đồng quản trị xác định mục tiêu đầu tư vào lĩnh vực khai thác thạch cao, xuất khẩu về Việt Nam phục vụ CN xi măng.

\* Quá trình đầu tư dự án như sau:

Tìm hiểu thông tin dự án: Tổng công ty hợp tác kinh tế thông qua đại diện của Tổng công ty tại thị xã Thà Khẹt, tỉnh Khăm Muộn để tiếp cận thông tin dự án, sau khi nắm được các thông tin sơ bộ về dự án, Tổng công ty đã tự tổ chức khảo sát, đánh giá trữ lượng mỏ Thạch cao dự kiến đầu tư, tự mang USD qua cửa khẩu để thực hiện khảo sát. Khi dự án được sự chấp nhận của Bộ kế hoạch và đầu tư, Công ty Hợp tác kinh tế trực tiếp xin hạn ngạch để nhập khẩu máy móc thiết bị, vật tư để triển khai dự án qua Bộ thương mại Lào. Thủ tục phía nhà nước Lào cơ bản thuận lợi nếu công ty có chi phí quan hệ với cửa khẩu, các cơ quan ban ngành chức năng.

Việc xuất khẩu máy móc thiết bị, vật tư còn có nhiều điều không nhất quán. Chẳng hạn như hồ sơ tạm xuất tái nhập Hải quan Việt Nam không cho giải quyết ngay nếu không có chi phí bồi dưỡng, thời gian kiểm tra hàng hóa, thiết bị đột xuất bị dừng mà không có lý do, cắt cử cán bộ kiểm tra, làm thủ tục thông quan thay đổi trong một lô hàng... dẫn đến làm chậm quá trình thông quan, thiệt hại chi phí chuyên chở, thuê kho bãi của doanh nghiệp.

Thủ tục lưu trú ở Lào gặp khó khăn khi công an nước bạn không cấp thẻ lưu trú theo hợp đồng đầu tư mà chỉ cấp giấy phép lưu trú có thời hạn 1 năm; chi phí lưu trú 10 USD/tháng tương đương 120USD/năm. Cán bộ quản lý người lao động nước ngoài thường xuyên kiểm tra lao động của doanh nghiệp làm việc tại dự án. Việc vi phạm về luật lao động và các quy định của địa phương sẽ bị phạt tiền, cải tạo nên doanh nghiệp phải chấp hành tốt. Doanh nghiệp đã nhiều lần kiến nghị cơ quan quản lý lao động ở Lào cấp phép cho lao động Việt Nam làm việc tại dự án theo “thỏa thuận Hà Nội” nhưng vẫn không được chấp nhận.

Tổng vốn đăng ký đầu tư cho dự án đến năm 2009 mới được Tổng công ty Hợp tác kinh tế cấp đủ 983.220 USD. Hình thức cấp vốn được thực hiện như sau: Công ty phát triển khoáng sản xin cấp vốn trực tiếp tại Việt Nam và công ty tự mang tiền qua Lào để đầu tư dự án.

\* Quá trình khai thác dự án:

Hoạt động khai thác và kinh doanh của Công ty phát triển khoáng sản (Sau đây gọi tắt là COECCO.M) những năm 2005, 2006 có nhiều khó khăn do đây là lĩnh vực mới, công ty thiếu kinh nghiệm điều hành ở nước ngoài, thị phần nhỏ, chi phí cố định cao. Tuy nhiên, kể từ năm 2007, dự án đã khai thác được nhiều lợi thế như giá thành khai thác, vận chuyển về Việt Nam thấp, hệ thống đối tác nhiều và có năng lực tài chính đảm bảo do đó hiệu quả kinh tế tăng cao.

**Kết quả sản xuất, kinh doanh giai đoạn 2007-2010**

<b>Danh mục</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>Năm 2007</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2010</b>
Doanh thu	USD	1.388.112	2.200.663	4.021.311	3.146.444
Lợi nhuận	USD	70.605	77.396	307.738	202.276
Thuế nộp tại Việt Nam	USD	158.800	240.345	472.453	364.983
Sản lượng Thạch cao nhập khẩu về Việt Nam	Tấn	62.916	84.957	73.307	98.057
Lao động	Người	47	52	55	60
Lao động Lào bình quân	Người	6	8	12	15
Lao động Việt	Người	41	44	43	45

*Nguồn: Số liệu thống kê Tổng công ty Hợp tác kinh tế*

Trong quá trình điều hành SX kinh doanh, COECCO.M cũng gặp một số khó khăn như không thành lập được chi nhánh bán hàng ở Việt Nam, bán hàng chủ yếu qua Tổng công ty Hợp tác kinh tế nên chưa chủ động được; hoạt động chuyển tiền sang Lào có nhiều khó khăn do dịch vụ ngân hàng ở nước bạn chưa phát triển, quy định chuyển tiền chưa rõ ràng.

Hiện nay, ngoài việc khai thác thạch cao để xuất khẩu về Việt Nam, COECCO.M đang tìm kiếm, nghiên cứu một số cơ hội đầu tư khai thác một số khoáng sản khác như đồng, muối ka ly, vàng tại các tỉnh lân cận để phát triển ngành nghề kinh doanh và thực hiện chiến lược phát triển bền vững.

Những vấn đề đặt ra:

1. Hoạt động bán hàng: COECCO.M ký hợp đồng mua – bán thạch cao với công ty Hợp tác kinh tế. Sản phẩm được nhập về tổng kho tại Hương Khê, Hà Tĩnh và từ đó phân phối đi tiêu thụ. Về bản chất tất cả các khâu xuất, nhập khẩu, bán hàng đều do COECCO.M thực hiện. Chỉ nhờ tư cách pháp nhân của

Tổng công ty Hợp tác kinh tế. Tổng Công ty Hợp tác kinh tế là một trung gian bán hàng cho COECCO.M.

2. Hình thức mang tiền sang Lào chi trả các chi phí đầu tư dự án, chi phí SX thường xuyên là xách tay USD qua các cửa khẩu chứ không chuyển tiền từ Việt Nam qua Lào. Nguyên do hệ thống dịch vụ chuyển tiền quốc tế ở Lào chỉ tập trung ở các thành phố lớn như Pakse và thủ đô Viêng Chăn, các địa phương nhỏ như thị xã Thà Khèc chưa đáp ứng được nguồn ngoại tệ chi trả, chưa quy đổi ngoại tệ được từ tiền Đồng sang tiền Kíp, chi phí giao dịch cao.

3. Hoạt động báo cáo định kỳ với cơ quan Nhà nước Việt Nam và nhà nước Lào về hoạt động của COECCO.M bị động, thông thường khi có yêu cầu mới báo cáo, chứ không báo cáo định kỳ. Mặt khác, hoạt động cập nhật thông tin quản lý OFDI của Nhà nước Việt Nam còn chắp vá, COECCO.M không chủ động tìm kiếm và nghiên cứu các văn bản quản lý OFDI ở Lào của Nhà nước Việt Nam.

4. Chủ trương của COECCO.M là tăng lượng lao động Lào làm việc tại dự án. Hiện nay, công ty đang thuê lao động Lào theo tháng (4 lao động là lái xe) để vận chuyển sản phẩm. Còn 11 lao động Lào khác là nhân công nhận khoán sản phẩm theo đơn giá, thanh toán tiền công theo tuần. COECCO.M không nộp bảo hiểm cho lao động Lào. Tuy nhiên, các lao động Lào làm việc tùy tiện, chỉ đảm nhận được các việc đơn giản.

5. Giai đoạn 2006-2008, lãnh đạo COECCO.M đã làm việc và xin (thực chất là mua) số liệu ở Cục mỏ Lào để lựa chọn cơ hội đầu tư. Nhưng các số liệu của Cục mỏ Lào cung cấp thiếu tin cậy, đánh giá chất lượng, trữ lượng khoáng sản không chi tiết. Hai năm 2009, 2010 COECCO.M đầu tư trên 6 tỷ đồng khảo sát khoáng sản ở Lào. Mặc dù việc khảo sát, điều tra khoáng sản từ đầu kéo dài thời gian, tốn nhiều kinh phí nhưng được COECCO.M đánh giá là hiệu quả hơn xin số liệu của Cục mỏ Lào.



6. Với dự án này, hàng năm đã nhập về Việt Nam bình quân 75.000 tấn thạch cao, góp phần cho ngành công nghiệp SX xi măng trong nước, hạ giá thành SP xi măng; tạo việc làm cho 60 lao động cả lao động Việt Nam và Lào, tăng nguồn thu thuế cho Nhà nước Việt Nam (giai đoạn 2007-2010 COECCO.M đã nộp thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp 1.236.581 USD).

-----

## **Phụ lục 2: DỰ ÁN CHẾ BIẾN GỠ Ở HUYỆN LÀO NGAM, TỈNH XALAVAN**

Dự án thất bại do lựa chọn đối tác liên doanh yếu và thiếu hiểu biết về thị trường

Tên dự án : Dự án đầu tư Chế biến gỗ

Năm cấp phép dự án : 2001

Tổng vốn đăng ký đầu tư : 884.000 USD

Ngành nghề đầu tư : Chế biến gỗ xuất khẩu

Địa điểm đầu tư : Huyện Lào Ngam, Tỉnh Xalavan, CHDCND Lào

Đời dự án : Hợp đồng đầu tư ký 20 năm với Nhà nước Lào

Công ty chế biến gỗ (sau đây gọi tắt là COECCO.P) do Tổng công ty Hợp tác kinh tế đầu tư 100% vốn năm 2001. Hiệu quả sản xuất kinh doanh khá tốt kể từ khi thành lập đến năm 2007.

\* Giai đoạn đầu tư:

Công ty đăng ký thuê đất của tỉnh Salavan, CHDCND Lào để thực hiện dự án. Thủ tục đăng ký đầu tư dự án nhanh chóng, thuận lợi, dự án được nước bạn chấp nhận chủ trương đầu tư trong vòng 3 tháng.

Đây chuyên, máy móc thiết bị được nhập từ Đài Loan về, quá cảnh sang Lào; nguyên liệu, vật tư gia công trong nước được mở tờ khai và xuất khẩu sang Lào. Thủ tục ở Việt Nam và Lào cơ bản thuận lợi. Tuy nhiên, thời gian làm thủ tục hơi dài do cán bộ công ty đi làm thủ tục không hiểu rõ quy trình xuất, nhập khẩu của Việt Nam và Lào.

Thực hiện đầu tư xây dựng tại Lào các hạng mục công trình nhà xưởng, nhà ở, nhà làm việc, sân ... cơ bản thuận lợi do nguồn tài nguyên gỗ Lào thời điểm này còn nhiều, giá rẻ đơn vị tận dụng được để thi công, giá trị tiền Kíp

Lào so với tiền Việt tương đương nhau do đó thuận lợi trong đầu tư và chuyển đổi đồng tiền ở cửa khẩu hai nước.

Tính đến cuối năm 2004. Tổng công ty Hợp tác đã chuyển đủ 884.000 USD vốn điều lệ đầu tư tại Lào.

\* Giai đoạn điều hành SX kinh doanh:

Giai đoạn 2001-2004: Mặc dù mới được đầu tư tuy nhiên hoạt động kinh doanh của đơn vị khá tốt, hiệu quả cao, lợi nhuận bình quân các năm giai đoạn này đạt gần 150.000 USD/năm, thu nhập bình quân của lao động Việt Nam đạt 250 USD/tháng/người. Hoạt động kinh doanh phát triển, đóng góp thuế cho Nhà nước Lào khoảng 1 triệu USD.

Giai đoạn 2005-2007: Hoạt động kinh doanh không thuận lợi như giai đoạn trước. Chính sách thuế của Nhà nước Lào tăng 30% cho các lô gỗ xẻ xuất khẩu, các tỉnh thành lập các trạm kiểm lâm để tăng cường kiểm soát gỗ lậu, gỗ không có giấy tờ; việc bị kiểm tra dù đúng hay sai đều mất chi phí nên đã đẩy giá thành gỗ tiêu thụ lên cao, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Giá trị lợi nhuận bình quân giai đoạn này đạt khoảng 80.000 USD/năm, thu nhập bình quân của lao động khoảng 300 USD/tháng/người và nộp các loại thuế, lệ phí cho Nhà nước Lào khoảng trên 1,5 triệu USD.

Giai đoạn 2001-2007, COECCO.P bán hàng qua pháp nhân công ty Hợp tác kinh tế. Với hình thức bán hàng này nên COECCO.P chưa chủ động trong xuất hóa đơn, thu nợ, ra các văn bản xử lý nợ, quy trình bán hàng phức tạp.

Giai đoạn 2008-2010: Năm 2008, thực hiện nghị quyết của HĐQT, COECCO.P thuộc công ty Hợp tác Kinh tế đầu tư đã chuyển hình thức sở hữu thành công ty Liên doanh. Tỷ lệ vốn góp trong liên doanh như sau: phía công ty Hợp tác kinh tế góp 51%, phía công ty Cao su Chư pãh góp 49% vốn. Phân công luân phiên mỗi bên cử người đại diện làm chủ tịch Hội đồng thành viên

và bên kia cử người làm giám đốc điều hành, 2 năm thay đổi 1 lần. Mục đích liên doanh nhằm thu hút thêm vốn để kinh doanh sản phẩm gỗ chế biến, mở rộng thị trường đầu vào của ngành gỗ, phát triển thị trường đầu ra, xây dựng chiến lược phát triển đạt mục tiêu tăng trưởng doanh thu trên 20%/năm.

Kết quả kinh doanh những năm gần đây như sau:

Danh mục	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu	USD	2.716.426	1.415.504	1.127.148	1.344.343
Lợi nhuận	USD	107.133	-78.140	-469.812	-384.683
Sản lượng gỗ chế biến nhập khẩu về Việt Nam	M3	3.948	1.101	1.723	1.404
Lao động	Người	150	105	103	77
Lao động Lào bình quân	Người	33	23	23	18
Lao động Việt	Người	117	82	80	59

*Nguồn: Số liệu thống kê của COECCO.P*

Những vấn đề đặt ra đối với COECCO.P:

1. Nhu cầu mở một chi nhánh bán hàng tại Việt Nam là cấp thiết vì hiện nay COECCO.P đang bán hàng qua một công ty cổ phần và xuất hóa đơn cho đối tác. Hiệu quả của phương án kinh doanh phụ thuộc rất nhiều vào công ty cổ phần, COECCO.P bị động trong phương án bán hàng.

2. Việc kinh doanh có hiệu quả tập trung vào kinh doanh gỗ không giấy tờ nên rủi ro cao; Năm 2009, một lô gỗ cầm lai lớn (200m<sup>3</sup> giá trị khoảng 6 tỷ đồng) không chính tắc bị cơ quan chức năng Lào tịch thu dẫn đến mất vốn, mất uy tín với cơ quan quản lý nước bạn.

3. Năm 2008, COECCO.P lập dự toán đầu tư mở rộng xưởng chế biến gỗ. Giá trị dự toán 8 tỷ đồng, dự toán lập nhưng không có báo cáo kinh tế kỹ thuật, không xác định nguồn vốn đầu tư... đến khi đầu tư chỉ thực hiện được

phân móng nhà và gỗ làm nhà xưởng, không có kinh phí đầu tư tiếp gây thất thoát 4 tỷ đồng.

4. Kể từ năm 2008, chính sách thuế gỗ xuất khẩu của Nhà nước Lào tiếp tục tăng thêm 30% nhằm mục đích bảo vệ tài nguyên, chống tàn phá rừng; Nhà nước Lào thắt chặt quản lý gỗ các loại, tăng cường kiểm soát gỗ bất hợp pháp như lập thêm các chốt liên ngành dọc đường 13, đường 12, ngoài ra mỗi tỉnh đều có 1-2 trạm kiểm soát lâm sản khác. Việc kinh doanh của COECCO.P ngày càng khó khăn hơn.

5. Đến 31/12/2010, mặc dù liên doanh hoạt động không hiệu quả và đã chuyển đổi hình thức sở hữu vốn nhưng việc báo cáo Bộ kế hoạch Đầu tư Việt Nam xin điều chỉnh dự án vẫn chưa được thực hiện.

6. Hoạt động chuyển tiền đầu tư, kinh doanh ở Lào của doanh nghiệp được thực hiện bằng hình thức xách tay là chính. Nếu thực hiện như vậy là vi phạm pháp lệnh quản lý ngoại hối, nhưng nếu không thực hiện sẽ mất cơ hội kinh doanh, kinh doanh không có hiệu quả. Nguyên do là hoạt động chuyển tiền từ Việt Nam sang Lào bằng ngoại tệ phải đáp ứng được các yêu cầu về pháp lý phía Việt Nam, phải rút được tiền ở phía Ngân hàng ở Lào nhưng các bước này kéo dài thời gian, tốn kém chi phí.

7. Kinh nghiệm sau khi thất bại là: Lựa chọn đối tác liên doanh liên kết không phù hợp, đối tác chỉ có năng lực về vốn mà thiếu năng lực và kinh nghiệm trong ngành gỗ. Hoạt động dự báo thị trường gỗ quốc tế yếu dẫn đến dự trữ hàng tồn kho nhiều khi thị trường khủng hoảng giảm giá dẫn đến thua lỗ.

## **Phụ lục 3: PHIẾU KHẢO SÁT Ý KIẾN CỦA DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ CÔNG NGHIỆP Ở CHDCND LÀO**

### **GIỚI THIỆU CHUNG**

Để hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Lào thuận lợi hơn, một đề tài nghiên cứu trong khuôn khổ Đại học Kinh tế quốc dân (thuộc Bộ Giáo dục và Đào tạo) được triển khai nhằm xác định rõ những khó khăn, vướng mắc và các vấn đề mà các doanh nghiệp Việt Nam đang đầu tư và kinh doanh ở Lào đang hoặc sẽ phải giải quyết. Phiếu khảo sát này được thiết kế nhằm tập hợp thông tin và quan điểm từ các doanh nghiệp phục vụ cho việc đề xuất các giải pháp giúp các doanh nghiệp giải quyết những vấn đề nói trên.

Mục đích của Phiếu khảo sát này là tập hợp thông tin và quan điểm nhằm hệ thống hoá và đánh giá một cách chi tiết về các các vấn đề mà các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Lào đang và có khả năng sẽ gặp phải. Những ý kiến, thông tin và đánh giá của Ông/ Bà là cơ sở để đề xuất các giải pháp và chính sách tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả hơn trên đất nước bạn.

Xin Ông/ Bà hãy trả lời một cách cởi mở và trung thực đối với các câu hỏi trong phiếu. Những thông tin do Ông/ Bà cung cấp sẽ được giữ kín và chỉ được sử dụng cho mục đích nghiên cứu nói trên.

Nếu cần trao đổi thêm, xin Ông/ Bà vui lòng liên hệ với

Nguyễn Văn An,

Địa chỉ: Công ty Hợp tác Kinh tế, 187 Nguyễn Du, TP Vinh, Nghệ An

ĐT: 038.3.556.353

Mobile: 093.5.525.888

**Xin chân thành cảm ơn sự cộng tác của Ông/ Bà.**

**THÁNG 3, NĂM 2010**

**NỘI DUNG KHẢO SÁT** (Xin ông (bà) vui lòng điền vào chỗ trống hoặc đánh dấu nhân (x) vào ô lựa chọn)

**I. Thông tin chung về tổ chức, cá nhân được khảo sát**

1. Tên cơ quan: .....
2. Địa chỉ liên hệ:.....

**II. Thông tin chung về doanh nghiệp được khảo sát**

1. Thời gian doanh nghiệp của Ông/ Bà hoạt động tại Lào cho tới nay là

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Dưới 1 năm       | <input type="checkbox"/> Từ 1- dưới 3 năm |
| <input type="checkbox"/> Từ 3- dưới 5 năm | <input type="checkbox"/> Trên 5 năm       |

2. Vốn kinh doanh thời điểm 31/12/2009

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Dưới 50 tỷ đồng          | <input type="checkbox"/> Từ 50- dưới 200 tỷ đồng |
| <input type="checkbox"/> Từ 200- dưới 500 tỷ đồng | <input type="checkbox"/> Trên 500 tỷ đồng        |

3. Lao động trong DN thời điểm 31/12/2009

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Dưới 300 lao động       | <input type="checkbox"/> Từ 300 - 500 lao động     |
| <input type="checkbox"/> Từ 501 - 1.000 lao động | <input type="checkbox"/> Từ 1.001 - 2.000 lao động |
| <input type="checkbox"/> Trên 2.000 lao động     |  |

4. So với năm trước, doanh thu năm 2009 của Doanh nghiệp của Ông/ Bà

- |                               |                               |
|-------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Tăng | <input type="checkbox"/> Giảm |
|-------------------------------|-------------------------------|

5. Hiện nay doanh nghiệp đang hoạt động/ kinh doanh trong lĩnh vực nào?

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Công nghiệp | <input type="checkbox"/> Nông – Lâm nghiệp |
| <input type="checkbox"/> Dịch vụ     | <input type="checkbox"/> Đa ngành nghề     |

6. DN có nhu cầu tiếp tục phát triển đầu tư vào lĩnh vực nào ở CHDCND Lào ?

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Công nghiệp | <input type="checkbox"/> Nông – Lâm nghiệp            |
| <input type="checkbox"/> Dịch vụ     | <input type="checkbox"/> Không có nhu cầu đầu tư tiếp |

**III. Thông tin về dự án đầu tư công nghiệp ở CHDCND Lào của doanh nghiệp**

7. Trong số (các) dự án đầu tư của ông (bà) vào lĩnh vực công nghiệp tại Lào, mức độ thực hiện đúng tiến độ là khoảng:

- |                                       |
|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Dưới 50%     |
| <input type="checkbox"/> Từ 50% - 80% |
| <input type="checkbox"/> Trên 80%     |

8. Theo ông (bà) thì nguyên nhân chủ yếu của các dự án đi vào hoạt động không đúng tiến độ là do:

- Giải phóng mặt bằng
- Thiếu vốn
- Thay đổi dự án
- Nguyên nhân khác (ghi cụ thể).....  
.....  
.....

9. DN có mở lớp tự đào tạo hoặc gửi cán bộ đi đào tạo tiếng Lào không?

- Có
- Không

9a. Nếu câu trả lời là có thì số lượng được đào tạo hàng năm là:

- Dưới 20 người
- Từ 20 đến 50 người
- Trên 50 người

10. DN có mở các văn phòng đại diện tại Lào không?

- Không
- Có 1-2 Văn phòng đại diện
- Có từ 3 Văn phòng đại diện trở lên

11. Lợi nhuận bình quân hàng năm của dự án Công nghiệp đầu tư ở Lào

- Không có lợi nhuận (hoặc lỗ)
- Dưới 500 triệu đồng/năm
- Từ 500 triệu – 1 tỷ đồng/năm
- Từ 1 – 2 tỷ đồng/năm
- Trên 2 tỷ đồng

12. Nộp thuế cho nhà nước Lào của các dự án Công nghiệp ở Lào

- Không nộp thuế
- Dưới 300 triệu đồng/năm
- Từ 300 triệu – 500 triệu đồng/năm
- Từ 500 – 1 tỷ đồng/năm
- Trên 1 tỷ đồng



13. Nộp thuế cho nhà nước Việt Nam của các dự án Công nghiệp ở Lào

- Không nộp thuế
- Dưới 300 triệu đồng/năm
- Từ 300 triệu – 500 triệu đồng/năm
- Từ 500 – 1 tỷ đồng/năm
- Trên 1 tỷ đồng

14. Số lao động sử dụng vào các dự án công nghiệp ở Lào

- Dưới 50 triệu đồng/năm
- Từ 300 triệu – 500 triệu đồng/năm
- Từ 500 – 1 tỷ đồng/năm
- Trên 1 tỷ đồng

15. Nguồn vốn đầu tư chủ yếu để phát triển công nghiệp ở Lào của DN ông (bà) là:

- Vốn nhà nước Việt Nam
- Vốn ngoài nhà nước của Việt Nam
- Vốn huy động từ Lào
- Vốn từ các nguồn khác (xin ghi cụ thể)

.....  
.....

16. Hình thức đầu tư của DN vào lĩnh vực công nghiệp ở Lào là:

- Đầu tư 100% vốn
- Hợp đồng hợp tác kinh doanh
- Liên doanh
- Hình thức khác (ghi cụ thể):.....

.....  
.....

17. Doanh nghiệp gặp khó khăn nhất khi đầu tư sang Lào (chỉ chọn 1 lĩnh vực)

- Sử dụng ngôn ngữ
- Hiểu biết luật pháp, tôn giáo, tín ngưỡng nước bạn
- Tuyển lao động
- Xuất nhập khẩu máy móc thiết bị, nguyên vật liệu phục vụ dự án
- Đăng ký tạm trú cho Lao động Việt Nam tại Lào
- Khác (ghi cụ thể):.....

.....  
.....

18. DN ông (bà) cần được hỗ trợ của Nhà nước trong lĩnh vực nào?

- Cơ chế chính sách đầu tư ở Lào của nhà nước Việt nam
- Cho vay vốn đầu tư sang Lào
- Giới thiệu các cơ hội đầu tư sang Lào để Doanh nghiệp tham khảo
- Thành lập hiệp hội các Doanh nghiệp đầu tư sang Lào
- Giúp đỡ giải quyết các vướng mắc trong đầu tư với chính phủ Lào
- Lĩnh vực khác (ghi cụ thể):.....

.....  
.....

19. Theo ông (bà) nhà nước có cần cải cách thủ tục xuất nhập cảnh/ xuất nhập khẩu hàng hóa, máy móc thiết bị không?

- Có
- Không
- Không có ý kiến

20. Nếu câu 12 trả lời là “có” thì nguyên nhân là:

- Doanh nghiệp không nắm được các quy trình thủ tục
- Trình độ và năng lực của cán bộ làm thủ tục còn hạn chế
- Do các quy định để thực hiện các thủ tục quá phức tạp và hay thay đổi
- Lý do khác: .....

.....  
.....

21a. Doanh nghiệp ông (bà) có tham gia vào các hội nghị hoặc hội thảo đầu tư ở CHDCND Lào không?

- Thường xuyên
- thỉnh thoảng
- Rất ít khi
- Chưa bao giờ

21b. Khi đầu tư vào Lào, Ông/ Bà cần có những dịch vụ hỗ trợ gì và mức độ cấp bách ra sao (xin đánh dấu vào ô tương ứng)?

Các dịch vụ	Rất cần	Khá cần	Không cần
Dịch vụ nghiên cứu, đánh giá cơ hội kinh doanh ở Lào			
Nghiên cứu thị trường			
Lập dự án đầu tư và phương án kinh doanh			
Thực hiện các thủ tục xin phép đầu tư và xin giấy phép kinh doanh			

Thực hiện các thủ tục hành chính trong quá trình kinh doanh			
Xúc tiến thương mại			
Quảng cáo, quảng bá cơ hội đầu tư			
Phân phối và tiêu thụ			
Kiểm định chất lượng sản phẩm			
Hoàn tất các thủ tục hải quan			
Hoàn tất thủ tục và tư vấn thuế			
Tuyển dụng lao động			
Vận chuyển vật tư, hàng hoá			
Dịch vụ thanh toán			
Tư vấn pháp lý			
Các dịch vụ khác (xin ghi rõ)			
16.....	.....	.....	.....
17.....	.....	.....	.....
18.....	.....	.....	.....

21c. Khi đầu tư vào Lào, ông/ bà có thể sử dụng các dịch vụ hỗ trợ nêu trên từ nguồn nào (xin đánh dấu vào ô tương ứng)

Các dịch vụ	Cơ quan Nhà nước Việt Nam	Tổ chức tư vấn Việt Nam	Cơ quan Nhà nước Lào	Tổ chức tư vấn Lào	Không ai cung cấp
Dịch vụ nghiên cứu, đánh giá cơ hội kinh doanh ở Lào					
Nghiên cứu thị trường					
Lập dự án đầu tư và phương án kinh doanh					
Thực hiện các thủ tục xin phép đầu tư và xin giấy phép kinh doanh					
Thực hiện các thủ tục hành chính trong quá trình kinh doanh					

Xúc tiến thương mại					
Quảng cáo, quảng bá					
Phân phối và tiêu thụ					
Kiểm định chất lượng sản phẩm					
Hoàn tất các thủ tục hải quan					
Hoàn tất thủ tục và tư vấn thuế					
Tuyển dụng lao động					
Vận chuyển vật tư, hàng hoá					
Dịch vụ thanh toán					
Tư vấn pháp lý					
Các dịch vụ khác (xin ghi rõ)					
16.....					
17.....	.....	.....	.....	.....	.....
18.....	.....	.....	.....	.....	.....
	.....	.....	.....	.....	.....

#### IV. Triển vọng đầu tư và đề xuất các giải pháp phát triển đầu tư vào Công nghiệp của Lào

22a. Ông (bà) đánh giá về triển vọng đầu tư ở CHDCND Lào trong lĩnh vực công nghiệp là:

- Rất tốt                       Bình thường                       Rất kém  
 Tốt                               Kém

22b. Theo đánh giá của ông/ Bà, so với trước đây, môi trường kinh doanh ở CHDCND Lào hiện nay

- Tốt hơn  
 Không thay đổi  
 Kém hơn

23. Năm 2009, Doanh nghiệp ông (bà) có khảo sát, nghiên cứu cơ hội đầu tư ở Lào không

- Có  
 Không

Nếu có thì số cuộc khảo sát năm 2009 là:.....

24. Theo ông (bà) thì yếu tố doanh nghiệp quan tâm nhất để quyết định đầu tư tại Lào là:

- Các cơ hội đầu tư ở Lào
  - Các cơ chế, chính sách của 2 nước Lào và Việt nam
  - Thị trường Lào
  - Yếu tố khác (Xin nêu cụ thể:.....)
- .....
- .....

25. Khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp ông (bà) hiện nay là gì (xin đánh dấu vào 01 ô tương ứng)?

- Thiếu vốn
  - Trình độ quản lý hạn chế
  - Trình độ lao động không đáp ứng yêu cầu
  - Công nghệ lạc hậu
  - Thị trường có quy mô nhỏ
  - Khác (xin ghi rõ) .....
- .....
- .....

26. Theo ông (bà), mức độ cấp thiết của các vấn đề mà doanh nghiệp cần được đáp ứng hiện nay là:

Các vấn đề	Rất cấp bách	Khá cấp bách	Bình thường	Chưa cấp bách
1. Cung cấp thông tin về các dự án Lào đang kêu gọi đầu tư				
2. Nhà nước Việt Nam cho DN vay vốn đầu tư ở Lào				
3. Đơn giản hoá thủ tục xuất khẩu MMTB, vật tư nguyên liệu phục vụ dự án ở Lào				
4. Đơn giản hoá thủ tục nhập khẩu MMTB, sản phẩm của dự án về Việt Nam				
5. Thành lập hiệp hội đầu tư của các DN đầu tư ở CHDCND Lào				
6. Thành lập tổ chức hỗ trợ về pháp lý, dịch vụ đầu tư ở CHDCND Lào cho DN Việt Nam				
7. Ổn định tỷ giá hối đoái				

Các vấn đề	Rất cấp bách	Khá cấp bách	Bình thường	Chưa cấp bách
8. Tiếp tục hoàn thiện các văn bản luật, thông tư hướng dẫn hoạt động đầu tư ra nước ngoài				
9. Xây dựng chiến lược, chương trình đầu tư cấp nhà nước về hoạt động đầu tư của DN ở CHDCND Lào				
10. Phổ biến văn hóa và tín ngưỡng Lào				
11. Tổ chức các lớp học tiếng Lào cho các DN Việt nam đầu tư ở Lào				
12. Mở các chi nhánh ngân hàng Việt Nam ở Lào để cho DN Việt Nam vay vốn kinh doanh				
13. Hình thành các tổ chức cung cấp thông tin và dịch vụ liên quan đến hoạt động đầu tư của DN Việt Nam ở CHDCND Lào				
14. Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) của nhà nước Việt Nam cho Lào để tạo điều kiện cho DN Việt Nam đầu tư sang Lào				
15. Ưu đãi về thuế cho doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Lào				
Các vấn đề khác (xin ghi rõ)				
16.....	.....	.....	.....	.....
17.....	.....	.....	.....	.....
18.....	.....	.....	.....	.....

27. Ông (bà) có khả năng tiếp cận các thông tin, tài liệu dưới đây như thế nào (xin ghi rõ)?

Các loại tài liệu	Rất dễ	Tương đối dễ	Có thể	Khó	Không thể
1. Các Hiệp định thường niên giữa Việt Nam và Lào					
2. Đề án đầu tư ra nước ngoài của Thủ tướng chính phủ ban hành năm 2009					
3. Luật đầu tư ra và nghị định 78/2006/NĐ-CP quy định hoạt động đầu tư ra nước ngoài					
4. Các cơ hội đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam ở CHDCND Lào					
5. Thông tin về các Doanh nghiệp Việt Nam đang kinh doanh ở Lào					
6. Luật đầu tư và sắc lệnh 301/TTg; luật doanh nghiệp, luật khoáng sản, luật điện lực của Nhà nước Lào.					
7. Thủ tục xuất nhập khẩu của Việt Nam và Lào					
8. Văn hóa, tín ngưỡng và thói quen kinh doanh, lao động của nhân dân và doanh nghiệp Lào					

28a. Để tiếp cận được những tài liệu trên, ông (bà) thường qua kênh nào:

- Mạng Internet       Đơn vị soạn thảo/ban hành gửi  
 Bạn bè               Cục đầu tư nước ngoài  
 Kênh khác (xin ghi rõ)

.....  
 .....

28b. Theo ông/ bà, hiện có những văn bản pháp lý nào của Nhà nước Việt Nam cần được sớm sửa đổi (xin vui lòng ghi rõ)

.....

.....

.....

.....

28c. Theo ông/ bà, hiện những quy định pháp lý nào của Nhà nước Lào đang gây khó khăn lớn nhất cho doanh nghiệp Việt Nam (xin vui lòng ghi rõ)

.....

.....

.....

.....

29. Để phát triển hoạt động đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực công nghiệp của DN Việt Nam vào CHDCND Lào trong thời gian tới, theo ông (bà) cần tập trung vào giải quyết những vấn đề gì (xin vui lòng ghi rõ)?

.....

.....

.....

.....

30. Ông/ Bà có khuyến nghị gì về chính sách đối với Nhà nước Việt Nam để thúc đẩy đầu tư của doanh nghiệp vào Lào?

.....

.....

.....

.....

31. Ông/ Bà có khuyến nghị gì về chính sách đối với Nhà nước Lào để tăng cường thu hút đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam vào Lào?

.....

.....

.....



**Phụ lục 4: DANH MỤC CÁC ĐƠN VỊ GỬI PHIẾU ĐIỀU TRA**

<b>TT</b>	<b>Tên doanh nghiệp</b>	<b>Địa chỉ gửi phiếu/Đến điều tra</b>
1	CTLD TNHH Việt Lào (VILACO)	Số 6 đường Phan Đình Phùng Tp Hà Tĩnh
2	Cty TNHH Phát triển Khoáng sản	187, Nguyễn Du, Thành phố Vinh
3	Tổng Công ty Hóa chất Việt Nam	Bản Nomg Lom, Nong Bok, Khăm Muộn,
4	Công ty Cổ phần Sản xuất & Thương mại Thiên Phúc	KM 46, QL 13, Ban Na Kham, tỉnh Champasak, CHDCND Lào; +856 20 583549
5	Công ty liên doanh Thiên Quý - Thepnimit Việt - Lào	191, 6 đường Banatongjong, Sầm nua Hủa Phăn, Lào
6	Cty Cổ phần Điện Việt - Lào	Nhà G10 Thanh xuân Bắc Hà Nội
7	Công ty CP cơ khí Vina Nha Trang, Công ty CP XNK Intimex	Số 5 đường Trường Sơn, KCN Bình Tân, Nha Trang, Khánh Hòa
8	Công ty cổ phần Việt - Lào	Bản Văng Tắt Nhày, huyện Sản Xay, tỉnh Attapur, CHDCND Lào
9	Công ty Công nghiệp khoáng sản toàn cầu	Bản Nong Đuông Tạy, huyện Xi Khốt Tabong, Viên Chăn, CHDCND Lào
10	CTLD quốc tế khai thác khoáng sản	đường 185 Khu La Vông, Thà Khệt, tỉnh Khăm muộn, Lào
11	Công ty cổ phần hợp tác kinh tế và xuất nhập khẩu Savimex	cây số 12, QL 13, xã Houiset, h Ba Chieng, Champasak, Lào; +856 31 900195
12	Công ty cổ phần tập đoàn đầu tư Việt Phương	Số 22 Tổng Duy Tân – Hoàn Kiếm – Hà Nội – Việt Nam
13	Tổng Công ty hợp tác kinh tế Việt - Lào	<b>148 Đường Nguyễn Sỹ Sách, Thành phố Vinh, Nghệ An</b>
14	Tập đoàn công nghiệp than – khoáng sản Việt Nam	562 Nguyễn Văn Cừ, p Gia Thụy, q Long Biên, Hà Nội
15	Công ty cổ phần tập đoàn Hoà Phát	Giai phạm, Yên Mỹ, Hưng Yên
16	Công ty Khoáng sản và Luyện kim Viênng Chăn	Xay xôm bun, Xiêng Khoảng
17	Công ty Hợp tác quốc tế 705	Tỉnh Hủa Phăn, Lào
18	Tổng công ty thăm dò khai thác dầu khí	Tầng 6, Trung tâm thương mại Dầu khí, 18 Láng Hạ, Thành Công, Ba Đình, Hà Nội
19	Cty TNHH SX Cấp đồng Lào-Việt	Km18, đường số 9, làng Khua KhauKat, Q.KaySone Phomvihane, tỉnh Savannakhet
20	Công ty Đại Phú	Mỏ thiếc Huổi Chừn Sầm Tớ - Hủa Phăn

**Phụ lục 5: PHÂN CHIA ĐỊA BÀN ĐẦU TƯ**

<b>TT</b>	<b>Phân chia địa bàn</b>	<b>Tên tỉnh</b>
1	Bắc Lào	Bokeo Houaphan Loung Namtha Louangphabang Oudomxai Phongsali Thành phố Viêng Chăn Tỉnh Viêng Chăn Xaignabouli Xiêng Khoảng
2	Trung Lào	Khăm muộn Salavan Sa van nakhet Bô ly khăm xay
3	Nam Lào	Attapu Chăm pa sắc Xê koong

## **Phụ lục 6: CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NHIỆM KỲ 1 CỦA VILACEAD**

Trong chương trình hành động nhiệm kỳ 1(2008-2012) với mục tiêu phát triển và hỗ trợ phát triển đầu tư vào Lào Đại hội đã đề ra các nội dung như sau:

- Chủ trì hoặc phối hợp với với các cơ quan, tổ chức từ Trung ương đến cơ sở thuộc ngành Kế hoạch và Đầu tư, với Phân ban hợp tác Việt Nam - Lào, với các cơ quan, tổ chức khác trong nước và quốc tế tổ chức một số cuộc hội thảo, hội nghị, diễn đàn, triển lãm, hội chợ trong nước và quốc tế về phát triển và nâng cao hiệu quả hợp tác kinh tế và đầu tư Việt Nam - Lào, tạo cơ hội cho các hội viên được gặp gỡ, giao lưu, trao đổi kinh nghiệm và thông tin hợp tác kinh tế và đầu tư với Lào

-Thực hiện các hoạt động tư vấn, chuyên môn để giúp Chính phủ, tổ chức, doanh nghiệp, địa phương và nhân dân ba nước Việt Nam, Lào và Campuchia phát triển hợp tác kinh tế, đầu tư đa phương và song phương ở các nội dung sau:

+Thu thập, cung cấp thông tin kinh tế, xã hội, môi trường, đặc biệt là các thông tin liên quan đến chính sách, chiến lược, quy hoạch, kế hoạch, dự án phát triển hợp tác kinh tế của nước ta với Lào

+ Tổ chức giảng dạy, đào tạo, hướng dẫn nâng cao các kỹ năng chuyên môn, trang bị kiến thức, hiểu biết về luật pháp, phong tục tập quán và cung cấp những thông tin khác về môi trường đầu tư của Lào cho các tổ chức, doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam.

+ Hợp tác với các cơ quan kế hoạch và đầu tư, với các địa phương, các cơ quan, tổ chức khác và các doanh nghiệp, cá nhân của Việt Nam, Lào tiến hành điều tra thu thập và cung cấp thông tin chuyên sâu về địa bàn, lĩnh vực

đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam, Lào theo yêu cầu riêng của doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam, Lào.

+ Thực hiện các dịch vụ tư vấn và trợ giúp pháp lý để bảo vệ quyền lợi của các doanh nghiệp, nhà đầu tư Việt Nam hoạt động SX, đầu tư tại Lào phù hợp với pháp luật và thông lệ quốc tế.

+ Chuẩn bị các điều kiện cần thiết để thành lập văn phòng đại diện, chi nhánh của Hội tại Lào.

+ Tổ chức một số đoàn khảo sát, trao đổi kinh nghiệm hợp tác kinh tế, đầu tư với các đối tác tại Lào.

**Phụ lục 7: XẾP HẠNG THỂ CHẾ PHÁP LUẬT**

Tên nước	Bảo vệ nhà đầu tư	Khả năng cai trị bằng pháp luật	Khả năng cưỡng chế hợp đồng	Tham nhũng
Cambodia	51,2	13,8	38,9	6,0
China	7,8	50,3	54,7	54,7
East Timor	11,8	12,6	36,3	Na
Hong Kong	62,5	89,8	87,5	92,7
India	38,0	62,9	8,9	54,7
Indonesia	22,3	25,7	26,5	18
Japan	58,3	89,2	90,5	91,3
<b>Laos</b>	<b>44,8</b>	<b>19,8</b>	<b>28,7</b>	<b>28,7</b>
Malaysia	53,8	72,5	47,8	75,3
Phi lipines	56,4	46,1	54,4	23,3
Singapore	64,5	94,6	75,9	98,7
Thailand	19,5	60,5	60,1	62
Vietnam	22,8	49,7	45,6	28,7
<b><i>Bình quân toàn cầu</i></b>	<b><i>36,8</i></b>	<b><i>48,8</i></b>	<b><i>49,9</i></b>	<b><i>40,2</i></b>
<b><i>Bình quân khu vực</i></b>	<b><i>43,0</i></b>	<b><i>51,4</i></b>	<b><i>50,0</i></b>	<b><i>50,0</i></b>

Nguồn: “Vài nét về Business monitor international (BMI)” Tạp chí Nhà quản lý số 73 trang 25

**Phụ lục 8: XẾP HẠNG RỦI RO HOẠT ĐỘNG VÀ KINH DOANH**

	<b>Cơ sở hạ tầng</b>	<b>Thế chế</b>	<b>Định hướng thị trường</b>	<b>Trung bình</b>
Afghanistan	20,73	29,85	40,59	30,39
Bangladesh	35,05	25,89	47,74	36,23
Bhutan	20,29	58,26	35,63	38,06
Cambodia	19,69	26,83	63,69	36,74
China	68,01	42,73	46,75	52,50
East Timor	32,47	30,62	59,50	40,86
Hong Kong	75,06	80,76	90,72	82,18
India	50,37	40,21	28,77	39,79
Indonesia	32,65	22,48	65,53	40,22
Japan	88,03	81,02	48,74	72,59
<b>Laos</b>	<b>23,90</b>	<b>31,49</b>	<b>50,17</b>	<b>35,18</b>
Malaysia	65,71	59,42	59,29	61,47
Phi lipines	40,12	37,12	57,64	44,96
Singapore	83,09	88,18	80,16	83,81
Thailand	59,54	60,06	59,00	59,53
Vietnam	37,23	39,11	49,71	42,01
<b><i>Bình quân toàn cầu</i></b>	<b>47,39</b>	<b>47,46</b>	<b>48,65</b>	<b>47,73</b>
<b><i>Bình quân khu vực</i></b>	<b>47,56</b>	<b>49,00</b>	<b>52,31</b>	<b>49,62</b>

*Nguồn: “Vài nét về Business monitor international (BMI)” Tạp chí Nhà quản lý số 73 trang 25*

**Phụ lục 9: DANH MỤC DỰ ÁN SX VÀ PHÂN PHỐI ĐIỆN Ở LÀO MÀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM CÓ THỂ ĐẦU TƯ GIAI ĐOẠN 2011-2020**

<b>TT</b>	<b>Danh mục</b>	<b>Trữ lượng (MW)</b>	<b>Tổng mức đầu tư dự kiến (triệu USD)</b>
1	Nậm ma 1,2,3	175	210
2	Xê bằng hiêng 1	65	78
3	Xê bằng hiêng 2	250	300
4	Nậm Thon 4	110	132
5	Nậm et 1	140	168
6	Nậm et 2	170	204
7	Nậm et 3	110	132
8	Nậm ngừm 4A, 4B	250	300
9	Sê koong 3	150	180
10	Luông Prabang	1.410	1.692
11	Nậm sum 1	112	134
12	Nậm sum 2	196	235
13	Xê khạ mản 4	162	194
14	Thủy điện Đak Ymon	130	156
15	Thủy điện Xekhaman 2	100	125
16	Thủy điện Xekhaman 2A	64	64
	<b>Cộng</b>	<b>3.594</b>	<b>4.304</b>

*Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp từ báo cáo của FIA*